

Dossier Mag



Wake me up



Pépites Marketing



Portraits



# M<sup>ISS</sup> MARKETING

**3 clés pour des partenariats réussis**

**J'ai besoin de reconnaissance !**

**Une idée ?  
Je passe à l'action**

*Patrick Collignon*

# Les Partenaires

Découvrez la puissance du réseau

# Som- maire

## Découvrez aussi ...

LE PARTENARIAT, UN MUST ABSOLU ! ..... 12

COMMENT TROUVER DES PARTENAIRES ? ..... 15

LES PORTRAITS ..... 28

UN PROJET? UNE FILLE ..... 40

PÉPITES MARKETING ..... 52

SORORITÉ ..... 60

LES PARTENAIRES ..... 66



### LA PUISSANCE DU RÉSEAU

intégrez et comprenez le fonctionnement d'un réseau d'entrepreneurs en 2 jours



### LE MODÈLE DE PARTENARIAT: "LES 4 HÉROS"

Je suis Xavier Van Dieren, auteur du livre "Réveillez vos 4 héros intérieurs". Je suis aussi co-animateur dans les ateliers, les stages ...



### INTERVIEW PATRICK COLLIGNON

Je m'appelle Patrick Collignon. Je suis coach scolaire certifié ICF, conférencier et auteur de livres de développement personnel...



# Edito

## **Faites votre numéro et devenez rédacteur en Chef de Miss Marketing !**

Je suis Dhouha Majouli, architecte d'idée et fondatrice de Miss Marketing J'ai eu une nouvelle idée, mais j'aimerais que vous en soyez l'architecte. Pour rompre avec l'habitude. Pour grandir ensemble.

Chaque petite idée contient un énorme potentiel de création. En révélant ce potentiel et en rendant visibles ces idées, chacun participe à ce qui doit être transformé.

Comme pour tout magazine, un rédacteur en chef est à la barre de Miss Marketing magazine. C'est le ou la big boss, qui gère, qui structure, qui guide, qui choisit, qui décide.

Je pense que nous nous enrichissons des idées des autres, alors j'ai envie de vous proposer de vivre une expérience. De devenir, pour un numéro, le rédacteur en chef de Miss Marketing. D'en prendre les commandes éditoriales.

Ce numéro reflètera votre image de rédacteur en chef. Chaque rédacteur en chef apportera sa couleur, sa tonalité, sa touche au numéro du magazine. Il s'appropriera l'espace pour créer, choisir et décider de mettre en lumière des sujets, des talents, des projets inspirants. Et ça, c'est notre différence, notre originalité, notre force. Et si vous deveniez rédacteur en chef d'un magazine, le temps d'un numéro ?"



DOSSIER MAG





...  
**MELIKA  
 BADREDDINE**

[HTTP://WWW.MEETYOURGOAL.FR/](http://www.meetyourgoal.fr/)

# Découvrez Le pouvoir du réseau

## **intégrez et comprenez le fonctionnement d'un réseau d'entrepreneurs en 2 jours**

Un entrepreneur est un aventurier, un explorateur et s'il souhaite réussir, il doit affronter un certain nombre d'obstacles. Plus tôt il s'en rend compte, plus rapide sera son ascension et mieux il pourra gérer les imprévus qui sont son lot quotidien. Comment obtenir plus de clients? Comment trou-

ver sa place dans la jungle des concurrents et des différents marchés existants? Il est indéniable que pour obtenir plus de visibilité, plus d'opportunités et de résultats, l'entrepreneur doit être ouvert d'esprit et à l'affût de toute information utile. Il doit être, certains diront, opportuniste. Comment ses informations sont-elles accessibles?

Les réseaux sociaux, les networkings, les séminaires, les

conférences et rendez-vous informels sont autant de possibilités de faire la connaissance d'une personne qui peut éventuellement être de bons conseils, vous recommander, vous présenter à un ami qui sera votre prochain client ou partenaire. Ainsi, le réseau, network en anglais et la mise en réseau, networking, désignent un ensemble d'entités et de personnes interconnectées. L'interconnexion constitue l'une des clefs d'un réseautage

réussi. Pourquoi? Et bien parce que l'interconnexion permet la prise de contact, l'échange de cartes de visite mais il ne faut pas s'arrêter là. Un réseau n'est pas constitué d'un ensemble de documents commerciaux classés dans une besace ou dans votre portefeuille ou sac à main. Le réseau est un être vivant et évolue dans le temps selon les domaines, les actualités et les événements. Il naît, peut s'affaiblir et s'éteindre si vous ne l'entretenez pas comme il le mérite. Différents types de réseaux existent et savoir les décrypter est une condition à la réussite de sa construction. Le réseau relation-

nel comprend les personnes que vous avez pu rencontrer sur votre lieu de travail ou au cours de formations par exemple, mais aussi de contacts personnels qui peuvent ainsi constituer le réseau dormant. Il s'agit d'un réseau que vous n'exploitez pas ou peu. Votre voisin ou votre garagiste ignorent votre métier et ne peuvent donc parler de vous. Or, ce voisin pourrait vous recommander ou vous parler d'une opportunité quelconque. Les partenaires ayant le même objectif que vous et qui offrent un local, des moyens techniques ou qui vous font profiter de leur image peuvent vous permettre

de trouver de nouveaux clients. Ils sont apporteurs d'affaires et peuvent orienter les clients vers vous. Les groupements, les clubs, les syndicats, les associations d'entrepreneurs mais aussi les réseaux professionnels virtuels tels que LinkedIn, les incubateurs ou encore les pépinières permettent d'élargir vos horizons. Un réseau représente ainsi la circulation des éléments matériels ou immatériels mis en commun et mutualisés dans un esprit de coopération et de valorisation réciproques. Encore faut-il connaître les raisons qui peuvent vous pousser à en créer un, comment le créer ou encore à



## 13 RAISONS DE CRÉER OU D'INTÉGRER UN RÉ- SEAU EFFICACE

MELIKA BABREDDINE



A quel mal l'entrepreneur ambitieux est-il confronté au quotidien? Certainement à l'isolement et à la solitude. Comment rompre ce qui peut devenir un cercle vicieux?

– Grâce au réseautage, au networking, au co-working, vous prenez conscience que vous avez besoin de l'autre. Lorsque l'on décide de se lancer, on se dit souvent qu'il faut assumer sa décision, qu'il faut montrer qu'on est fort et qu'on y arrivera surtout en présence d'un entourage plein de doutes et d'angoisses. Montrer que l'on se sent seul, revient à montrer que l'on est pas capable de faire que l'on a décidé, que l'on est faible. Cela donne un sentiment d'échec. Le ré-

seau permet de rompre avec tout cela. En allant à un networking, vous vous rendez compte que vous n'êtes pas le seul à vous poser des questions, à avoir du mal à dormir la nuit et à craindre pour l'avenir de votre affaire.

– Mais cela ne s'arrête pas là. En rencontrant vos paires, vous ouvrez vos horizons et pouvez créer de réelles relations sincères et faites de partage et de solidarité entrepreneuriales et amicales. Ainsi, assister à des événements entrepreneuriaux vous permet de mieux connaître vos paires et de pouvoir les recommander ou faire appel à eux pour d'autres projets ou vous rendre compte que vous n'êtes pas sur la même longueur d'onde, ce qui primordial lorsque l'on souhaite rester fidèle à ses valeurs et ainsi en alignement avec ce que l'on veut prodiguera ses clients, à ce que sa vie doit être et là où l'on veut aller.

– Un réseau intelligent est un réseau qui permet le partage des ressources, l'échange et l'engagement réciproque dans l'optique d'une progression commune et cohérente bien sûr.

– Cela aboutit à la création de synergies et de dynamiques positives. En cas de coups durs, il vous sera possible de demander de l'aide, des conseils, un appui financier bien préparé et clair. La clef est bien sûr la clarté dans les relations, dans les demandes et dans ce que l'on peut attendre de l'autre afin de ne pas perdre des amis ou créer des malentendus.

– Réseauter avec méthode constitue un levier de développement certain et assure une meilleure efficacité, et ce, collectivement car: «seul on avance plus vite mais ensemble, on avance mieux». J'en suis convaincue!

– L'échange réciproque de bons procédés permet de faire avancer un projet malgré le manque de personnel ou l'absence de locaux par exemple.

– Ce qui aboutit à la création de richesse et in fine d'emplois grâce à tous ces entrepreneurs inventifs et déterminés.

-La prise de décisions stratégiques et rapides devient possible et facile.

- L'échange d'expérience permet d'apprendre d'entrepreneurs jouissant du recul nécessaire au développement de stratégies à succès. Apprendre des plus expérimentés permet de profiter des erreurs qu'ils ont commises et des leçons qu'ils ont apprises.

-Augmenter la performance et les capacités est également une des missions du réseau.

-Augmenter sa visibilité passe, alors, par l'intégration d'un réseau développé et spécialisé.

-En annonçant votre appartenance à un réseau d'entrepreneurs, vous renforcez votre crédibilité tout cela participe de l'augmentation du chiffre d'affaires des membres car les opportunités sont multipliées. Maintenant que vous avez saisi les 13 raisons qui vous poussent à créer et intégrer un réseau, il faut savoir comment y procéder.



## Créez en 25 jours un réseau dynamique et reconnu:

**La création d'un réseau n'est que le résultat d'un dialogue qui est né entre les divers acteurs de l'économie, salariés, patrons, politiques, indépendants, entrepreneurs chevronnés ou débutants. Il en ressort le constat unanime d'un besoin et d'un intérêt partagé. Celui de faire la connaissance de personnes qui pourront aider au développement de votre entreprise, de votre mission de vie.**

Pour créer un réseau en 25 jours, il vous faudra consacrer du temps aux networkings, puisqu'il n'y a rien de tel que d'aller à la rencontre d'entrepreneurs qui se posent les mêmes questions que vous et qui assisteront donc à

des networkings dont les thèmes peuvent être variés. Les séminaires constituent votre deuxième source de rencontre de choix. Vous pouvez y voir des personnes déjà rencontrées lors de networking et avec lesquelles vous avez développé une certaine affinité. Suite à cela, un dialogue s'engage, des cartes de visite sont échangées et des rendez-vous sont mis en place afin de discuter de projets pendant ou en dehors des pauses des séminaires. Par ailleurs, lorsque vous allez à un séminaire, il est fréquent que vous vous aperceviez que votre voisin recherche la même réponse que vous ou que la personne assise derrière vous est une personne connue sur Facebook ou ailleurs, et pour laquelle vous avez énormément d'admiration.

Pendant les exercices donnés par l'organisateur du séminaire, vous avez l'opportunité d'échanger d'égal à égal avec votre idole et peut-être de vous apercevoir d'un intérêt commun permettant d'engager une discussion fructueuse et créatrice. Ne négligez pas les réseaux sociaux et leur effet multiplicateur. Grâce à Facebook, vous pouvez demander en ami des stars de votre domaine, leurs proposer des rendez-vous sur Skype, des rencontres autour d'un café ou d'assister à vos networking si vous en organisez. Ce que je vous recommande bien sûr. Tout cela peut se faire en à peine quelques jours. Soyez attentifs aux réponses que vous obtenez. Ne tardez pas à remercier votre interlocuteur de vous permettre de rejoindre sa page. Engagez la conversation sur un sujet pertinent. Soyez actif! Réactif! Écoutez votre interlocuteur et ne tentez pas de lui vendre vos services. Cela ne l'intéresse pas. Lorsque vous êtes face à votre nouvel ami, pratiquez une écoute active et signalez votre approbation par des gestes clairs et un positionnement corporel d'ouverture au dialogue et de bienveillance. Ne croisez pas les bras, ne soyez pas trop distant ni trop collant. Ayez un sourire courtois aux lèvres accompagné d'un hochement de tête approbateur et sincère surtout. Ayez un regard direct et franc en évitant d'avoir l'air d'un serial Killer bien évidemment. Le but n'est pas d'effrayer votre interlocuteur, mais bien de lui signaler votre intérêt. Si vous appliquez ces conseils avec respect pour votre interlocuteur, il saura qu'il a à une réelle discussion et non pas une nième palabre creuse et futile. Si vous souhaitez que les personnes que vous contactez s'intéressent à ce que vous faites, n'hésitez pas à travailler un pitch de présentation, concis et clair. Plus vous serez clair dans votre discours et efficace, plus votre interlocuteur voudra en savoir plus. Laissez-le vous poser des questions. Éveillez sa curiosité en offrant votre aide mais

non vos services. Offrir son aide n'est pas forcément un service rémunéré. Il s'agit de vous montrer attentif et concerné par le problème, blocage ou demande de la personne qui s'adresse à vous. N'oubliez pas que l'entrepreneur dispose de plusieurs ressources dont sa liste de contacts et ses compétences qui ont, bien sûr, une valeur

pécuniaire mais qu'il n'est pas obligé de dégainer tel une épée à la première occasion et surtout pas de manière inappropriée, risquant ainsi de paraître grossier et vénal. Un networking reflète une vision et des valeurs communes aux participants et à l'organisateur. Il s'agit souvent de valeurs qui renvoient au partage, à la détermination,

à la curiosité et la soif de savoir. Tous ceux qui se reconnaîtront dans les valeurs que vous véhiculez se tourneront tout naturellement vers vous. C'est pourquoi il ne faut pas tenter de séduire tout le monde. Une belle

expression me fait souvent rire mais est tellement vraie: «à force d'essayer de rentrer dans le moule, on finit par ressembler à une tarte». Tout est dit, il me semble! Ne tentez pas de plaire à n'importe qui. Vous finirez par faire n'importe quoi et plairez à n'importe qui! Souvenez-vous que ce que les participants souhaitent, c'est de la valeur, des intervenants et des experts de qualité, de renommée qui sauront les éclairer et leur transmettre la motivation nécessaire et les conseils indispensables à la création de leur activité ou à sa pérennisation. Il vous font confiance. Si vous êtes assidu et que vous rebondissez tel un cabri sur toutes les propositions qui vous sont faites ou les rencontres que vous devez entretenir quotidiennement, vous pouvez en quelques jours, nouer des contacts durables et créer votre réseau.







# L'intelligence relationnelle:

**Créer un réseau revient à créer des opportunités, mettre en relation des clients potentiels et des professionnels compétents. Mais créer un réseau n'est pas se servir d'un portefeuille de prospection!**

Si vous souhaitez réellement réussir, et ce, dans la durée et de manière concrète, vous savez que réussir ne se limite pas à cumuler les contacts ou les contrats. Il s'agit de donner de la qualité et de la valeur et de créer des relations vraies et fondées sur le respect mutuel et l'écoute sincère. Il s'agit d'une stratégie gagnant-gagnant au cours de laquelle mentor et mentoré échangent et partagent, clients et professionnels négocient, partenaires et chefs d'entreprise s'engagent pour la réussite de leur projet devenu commun,

unis par une vision commune. Networker permet de s'entraîner au pitch et de briser la glace avec des inconnus vous pourrez acquérir une intelligence relationnelle et pourrez au fur et à mesure détecter quelle personne est fiable ou intéressante ou encore simplement ouverte au dialogue et à l'échange fécond. Vous pourrez acquérir de la dextérité, de la finesse et de la précision dans vos négociations ou propositions. Vous arriverez à cerner de mieux en mieux et de plus en plus quelle personne il faudra éviter à tout prix afin de ne pas perdre votre temps dans le meilleur des cas ou de vous retrouver avec un parasite de soirée.

Un parasite de soirée est une personne qui ne sait pas pourquoi elle est là ni ce qu'elle recher-

che si ce n'est tenter de vous vendre n'importe quoi, n'importe comment. Elle se distingue par son caractère inintéressant et collant mais aussi par une attitude souvent grossière et particulièrement absurde. Vous ne pourrez pas la rater dans certaines rencontres malheureusement. Il faut alors tenter de ne pas trop croiser son regard et de surtout ne pas engager la conversation surtout lorsque vous vous apercevez qu'elle est dans presque toutes les réunions d'entrepreneurs où vous vous rendez. Alors non, le parasite de soirée ne vous suit pas. Il pour-

suit autre chose, mais quoi? Telle est la question. Plus sérieusement, créer un réseau est bien un métier à part entière, une mission, un domaine d'expertise à lui seul. Comprendre pourquoi intégrer des réseaux différents, comprendre comment créer un réseau, un événement, un networking, un séminaire permet de comprendre si ce n'est pas déjà fait que les relations humaines sont faites d'écoute active et non de déballeage commercial, de bienveillance et non de naïveté, de partage et non de consommation. Alors qu'attendez-vous pour nous rejoindre?





# Le pouvoir des partenaires



## C'EST QUOI UN PARTENARIAT

*A notre ère où la concurrence devient de plus en plus accrue, et ce dans n'importe quel domaine, il est impératif pour une entreprise de se démarquer, de booster son activité au maximum, et d'assurer sa survie*



## COMMENT TROUVER DES PARTENAIRES

*La nécessité de s'appuyer sur un partenaire n'est plus à contester pour pouvoir développer son entreprise. Il reste maintenant à savoir comment trouver un partenaire, le bon partenaire. En effet, s'il y en a des bons, il en existe certainement des mauvais*



## LE PROFIL IDÉAL DE VOTRE PARTENAIRE

*trouver le partenaire idéal en affaires, c'est à peu près la même chose que de trouver le partenaire dans la vie. Dans ce contexte, le succès s'acquiert grâce aux efforts de deux personnes qui partagent le même rêve.*

# LE PARTENARIAT, UN MUST ABSOLU !

**A NOTRE ÈRE OÙ LA CONCURRENCE DEVIENT DE PLUS EN PLUS ACCRUE, ET CE DANS N'IMPORTE QUEL DOMAINE, IL EST IMPÉRATIF POUR UNE ENTREPRISE DE SE DÉMARQUER, DE BOOSTER SON ACTIVITÉ AU MAXIMUM, ET D'ASSURER SA SURVIE. EN EFFET, ALORS QUE DES MILLIERS D'ENTREPRISES NAISSENT CHAQUE ANNÉE, LE NOMBRE DE DÉFAILLANCES, LUI, SE TASSE AUSSI. POUR RESTER DANS LA COURSE, LES ENTREPRISES SE LANCENT DANS LA COMMERCIALISATION DE NOUVEAUX PRODUITS ET DE SERVICES, DANS L'ADOPTION DE NOUVELLES TECHNOLOGIES, DANS L'ÉLABORATION D'UN PLAN À MOYEN TERME. OUTRE CELA, LE PARTENARIAT CONSTITUE AUSSI LE MOYEN PAR EXCELLENCE, ET LE PLUS PRISÉ POUR ASSURER LA PÉRENNITÉ DE SON ENTREPRISE. LE PARTENARIAT, C'EST QUOI AU JUSTE ?**

Le partenariat, une aventure où s'engagent deux entreprises. Le partenariat, en gros, c'est l'engagement volontaire autour d'un projet commun, une collaboration en vue de l'atteinte d'un objectif. En d'autres termes, deux entreprises, des institutions, des personnes morales, nouent une relation de partenariat, pour réaliser un seul et unique objectif. Chaque partie garde toute son autonomie. Toutefois, les compétences et les expériences respectives de chaque partie se croisent pour mettre en place une action commune. Le partenariat se présente sous plusieurs formes, et c'est



en fonction de son besoin qu'une entreprise choisira le type de partenariat qui lui convient. Le partenariat, de type commercial. De plus en plus, les entreprises ont recours au partenariat de type commercial, pour plus de visibilité, et pour une croissance commerciale. Ce modèle de collaboration intéresse surtout deux parties souhaitant développer

ensemble une activité commerciale. Il peut s'agir de la mise en œuvre de moyens publicitaires, de promotion, ou de distribution d'un produit. Le partenariat de type industriel quand une société connaît une augmentation rapide de son activité, et que ses moyens de production ne sont plus suffisants pour y répondre, elle doit faire appel à une ressource extérieure : le partenariat de type industriel. Ici, c'est la force de production des deux parties qui se joue. En effet, cette force de production est rassemblée pour commercialiser un tout nouveau produit. Les relations professionnelles sont dans ce cas, plus étroites et plus rigoureuses. Le partenariat de type technologique. Le principe est simple. Deux entités se mettent

d'accord pour travailler ensemble sur un projet commun de recherche et de développement. Cette collaboration permettra, non seulement de réduire les frais liés à cette recherche, de faciliter la participation des entreprises, et le plus important, de réussir le projet en question.

Bref, le partenariat, c'est la collaboration entre deux personnes, deux groupes, deux entreprises ou deux associations, en vue de l'atteinte d'un objectif commun. Pour accroître son activité commerciale, il est conseillé d'opter pour le partenariat de type commercial. Par un rapport à manque de ressources, il est préconisé d'adopter le type de partenariat industriel. Et pour réussir un projet, il est suggéré de choisir le partenariat de type technologique



### Qui peuvent être partenaires ?

La première étape est de commencer ses investigations sur internet. La toile regorge de toute une multitude de partenaires, avec lesquels vous pourrez concrétiser un partenariat. En général, il existe quatre types de partenaires : les partenaires publics, les partenaires associatifs, les partenaires privés, et enfin les

entreprises intervenant dans des secteurs variés. Toutefois, gardez en tête que certaines informations qui circulent sur le web sont erronées. Dans ce cas, il est conseillé de recourir à d'autres sources d'informations.

### Faites un tri, une étape essentielle !

Une fois que ces informations sont collectées, il est important

de sélectionner un partenaire suivant des critères bien définis. Lesquels ? Il faut à tout prix tenir compte des objectifs, des valeurs, de la vision du partenaire. Le mariage de vos affaires vous sera-t-il bénéfique ? Une fois que vous avez choisi le bon partenaire, il ne reste plus qu'à envoyer la demande. Vous devez vous adresser à la personne chargée des partenariats, qui est le plus à même de valider

vosre requête.

### **Evitez les mauvais partenaires**

Comme nous l'avons évoqué plus haut, il existe des mauvais partenaires, voire des escrocs en tout genre. Un nombre illimité d'entreprises, d'associations ou de groupes

prétendent rendre service. Toutefois, combien de fois avons-nous été témoins de la faillite d'une entreprise, après une arnaque de ces soi-disant « bon partenaires » ? Ceux-ci attendent juste le bon moment pour s'approprier des idées et techniques, et de prendre la poudre d'escampette pour démarrer leur propre entreprise.

Donc, l'analyse de la stabilité financière et de la crédibilité d'une entreprise est d'une importance primordiale.

### **Faites durer votre partenariat**

Trouver le partenaire idéal n'est pas la dernière étape. Il faut absolument faire vivre son part-

# Comment trouver des partenaires ?

**LA NÉCESSITÉ DE S'APPUYER SUR UN PARTENAIRE N'EST PLUS À CONTESTER POUR POUVOIR DÉVELOPPER SON ENTREPRISE. IL RESTE MAINTENANT À SAVOIR COMMENT TROUVER UN PARTENAIRE, LE BON PARTENAIRE. EN EFFET, S'IL Y EN A DES BONS, IL EN EXISTE CERTAINEMENT DES MAUVAIS. MAIS CONTRAIREMENT À CE QUE L'ON PENSE, IDENTIFIER LE PARTENAIRE D'AFFAIRES IDÉAL EST LOIN DE CONSTITUER UN PARCOURS DE COMBATTANT. DIS RIDICULUS ETUS**

nariat. Les relations doivent durer, même après que l'entreprise ait donné son soutien. Pour ce faire, il faut prendre des nouvelles de votre partenaire, lui proposer des services, et dynamiser la collaboration. L'envoi de newsletter s'avère être un outil très efficace. Le cas échéant, tout risque de s'essouffler très vite. Au final, il est crucial de trouver les bons partenaires. Des investigations minutieuses s'imposent. Cela peut se faire sur le web, sur un réseau professionnel, ou sur d'autres

sources fiables. Une fois les recherches terminées, il est important de passer par le tri. Faites attention à ne pas tomber sur les escrocs en tout genre. Quand vous dénicher le partenaire idéal, entretenez votre relation ! Bonne chance et bon succès !

### **Des exemples de partenariats inspirants**

De nombreuses personnes affirment que « L'homme idéal n'existe pas ». C'est d'ailleurs

pour cela que certains se sont mis à dessiner le portrait-robot de « l'homme idéal ». Les années passent, mais cette affirmation est toujours remise en question. Cependant, ce qui est sûr, c'est qu'en affaires, le partenaire idéal n'est pas qu'un mythe. Certes, il faut du temps pour le trouver, mais il existe. De nombreux partenariats, desquels ont découlé de pures merveilles le prouvent. Ipanema Technologies, et Orange Business Services, un partenariat au profit des entreprises La

transformation digitale est une expression à la mode qui vient d'envahir la société. La raison en est que l'utilisation des canaux numériques a généré des bouleversements dans les modèles opérationnels. Ceci a invité la transformation digitale, qui est plus que tout, prônée, de nos jours. Mais comment réaliser ce projet de grande envergure ?

Ensemble, Ipanema Technologies et Orange Business Services ont pu relever ce défi. Ipanema Technologies, leader du secteur des solutions réseau. Créé en 1999 par Jean Yves Leclerc, Thierry Grenot, et François Lecerf, Ipanema Technologies est une entreprise qui œuvre dans le développement des systèmes pour garantir la performance des applications des entreprises. Elle offre ses services à des entreprises de toute taille. A noter qu'en 2015, elle a été achetée par le groupe Infovesta. Orange Business Services, le réseau sans couture le plus étendu au monde. Orange Business Services est une entité du groupe Orange, créée en 2006. Elle accompagne les entreprises dans leur transformation digitale et fournit des services de télécommunications. Elle est présente dans plus de 160 pays et couvre 220 pays et territoires. Network Boost : fruit du mariage d'Orange et Ipanema. En conjuguant leurs efforts et leurs forces, de manière conjointe, Ipanema Technologies et Orange Business Services ont donné naissance à une nouvelle tendance : le Network Boost. Les atouts de ce service ? Il permet de contrôler, d'accélérer, de garantir la performance des applications et d'optimiser l'utilisation de bandes passantes sur les sites. Cet outil a révolutionné le monde de l'entreprise, dans le cadre où il a amélioré de façon incontestable leur productivité. Grâce à elle, la transformation digitale pour l'entreprise est devenue une réalité ! HP et Microsoft, une alliance stratégique impressionnante. Le 03 janvier 2012, HP Entreprises Services et Microsoft Corp, les numéros 1 de l'industrie PC, ont conclu un accord de partenariat. De cette alliance, s'étendant sur une durée de 3 ans, a découlé toute une myriade d'innovations, bénéfiques pour le monde entier. Microsoft Azure, le pilier de la stratégie Cloud

Azure, fruit d'un dur labeur entre HP et Microsoft, est une plateforme qui peut être associée à de nombreuses technologies. Elle possède de nombreuses vertus : créer des machines virtuelles, développer des sites dans le langage de son choix, distribuer des données multimédia... Grâce à elle, la productivité des développeurs et des professionnels en informatique ont connu un véritable essor. Bref, cet outil a fait ses preuves. A titre d'exemple, Heineken a réussi à atteindre des millions de consommateurs lors



d'une campagne marketing mondial grâce à Microsoft Azure! Le HP Enterprise Services for Office 365 dévoilé ! Développé par HP et Microsoft, HP Enterprise Services for Office 365 est un outil basé sur les technologies Microsoft. Il constitue un outil pratique de productivité fournis via Cloud. PME, établissements d'enseignement, grandes entreprises s'en servent. Ses fonctionnalités permettent entre autres d'avoir accès à la messagerie, où qu'on se trouve. En outre, il est doté d'un système de sécurité, et inclut à la fois

des applications bureautiques. La gamme Stream à prix minime ! La gamme Stream, proposée par HP et Microsoft est une nouvelle gamme de PC (de 11 à 13,3 pouces) et tablettes sous Windows. Ce produit pourrait surpasser les tablettes Android et les Chromebooks. En effet, non seulement il se vend à un prix plancher (ne va pas au-delà de 100 dollars), mais pourrait mettre fin à la domination de Google ! Ipanema Technologies et Orange Business Services, HP Entreprises Services et Microsoft Corp ne sont que des ex-



emples de partenariats inspirants. Il existe bien sûr d'autres modèles de partenariats. Mais le point commun entre toutes ces alliances (celles qui ont abouti), c'est que chaque entité a fait montre de bonne volonté, et n'a pas ménagé l'effort pour atteindre un objectif. Ceci a généré non seulement des profits pour eux, mais leur a valu d'être reconnus mondialement. Vous aussi, vous pouvez créer un partenariat qui changera le monde. En effet, cet exemple est valable pour tout type de business. Et souvenez-vous, seul vous pouvez aller loin, mais à deux, à trois, ou même à quatre, vous irez beaucoup plus vite. Trouvez-vous un partenaire...et passez à l'acte !

Bonne chance et bon succès !

### **Qui est votre partenaire idéal?**

Trouver le partenaire idéal en affaires, c'est à peu près la même chose que de trouver le partenaire dans la vie. Dans ce contexte, le succès s'acquiert grâce aux efforts de deux personnes qui partagent le même rêve. De même, le succès peut se créer grâce au mariage de deux partenaires. Moi, je vais vous dire les atouts incontournables de mon partenaire parfait

La complémentarité La complémentarité se dit de deux choses ou de deux personnes qui se complètent l'une l'autre.

Mon partenaire idéal, lui, me complète. Nous avons nos compétences et nos idées respectives. Ce que j'ai, il ne l'a pas. Et vice versa. Cependant, grâce à cette complémentarité, notre chance de réussite est décuplée. Quand une grande décision doit être prise, c'est cette complémentarité des points de vue qui peut faire avancer les choses plus vite. En effet, comment pourrait-on envisager de faire croître son activité, si l'on ne se base que sur des points de vue similaires ?

### **Une bonne réputation**

Selon un proverbe espagnol, « La mauvaise plaie se guérit,



la mauvaise réputation tue ». Cela est tout aussi valable, en amour, qu'en affaires. En amour, toutes femmes ont un dénominateur commun : que son partenaire jouisse d'une excellente réputation. Et en entreprise, choisir un partenaire qui a une bonne image, une bonne réputation constitue un atout indispensable. En vous associant avec une entreprise, ou un groupe de personnes qui ne sont pas bien perçues, vous risquez vous-mêmes d'être mal vu par le public.

### **Le partage**

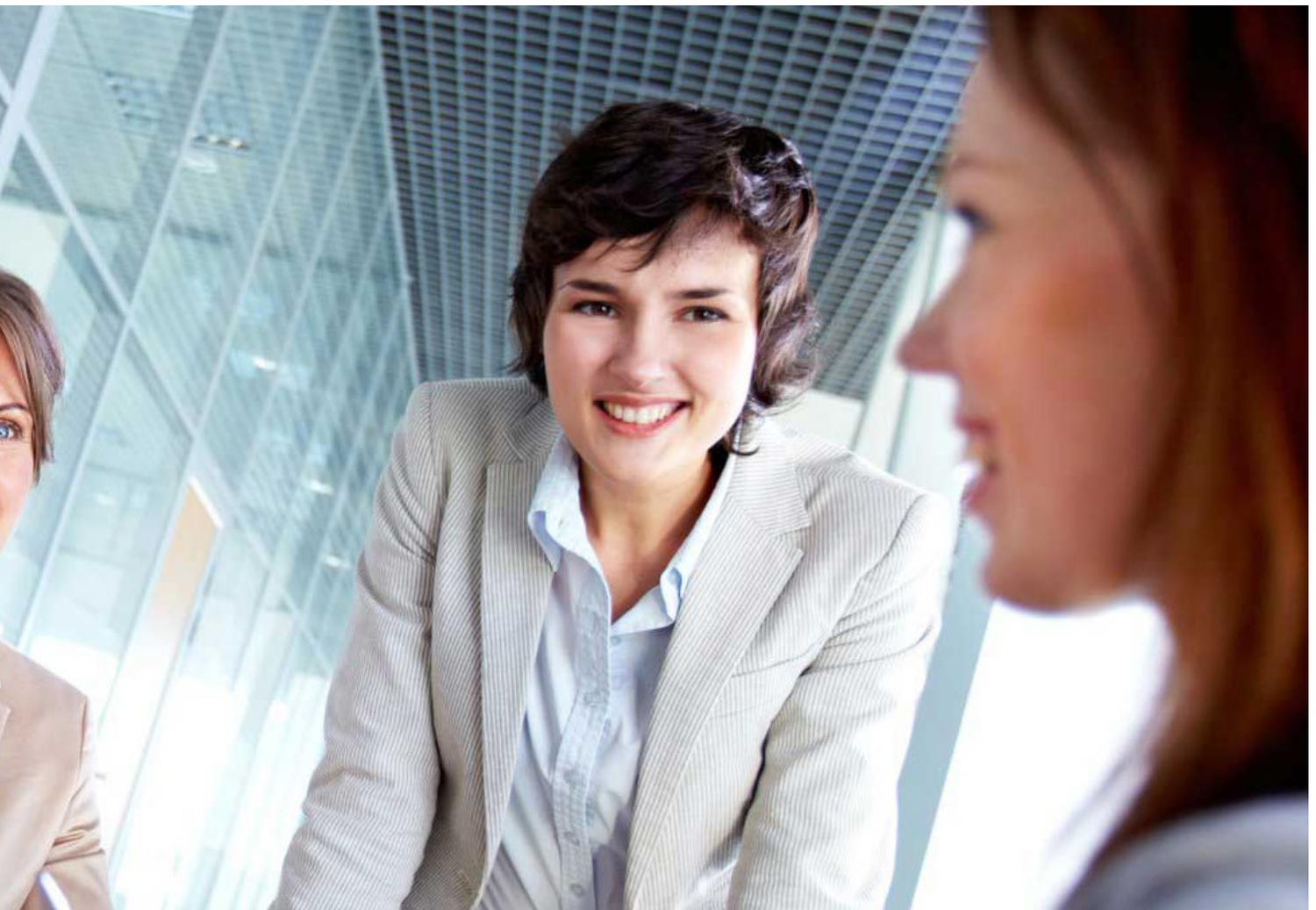
Le partenaire idéal ne se con-

tente pas de dire « Donne-moi ce que tu as pour combler ce qui me manque ». Puisqu'on est intimement lié, c'est plutôt de se partager ses idées et ses intérêts. Le principe est le même en affaires. Le partenaire idéal stimule le partage de ressources, des risques, des prises de décision et des responsabilités. En d'autres mots, il adore le jeu d'équipe !

### **Financièrement stable**

Avant de me lancer dans une relation amoureuse, même si cela semble indiscret, j'ai besoin de savoir si mon partenaire est financièrement stable, s'il tiendrait toujours en période de troubles. S'allier avec une

entreprise avec une situation financière précaire, c'est risquer de couler devant n'importe quel obstacle, aussi minime soit-il ! Bref, chacun a ses critères du partenaire idéal en affaires. Le plus important, c'est que vous et votre associé(e), soyez compatibles. Petit conseil pour ceux et celles qui n'ont pas encore réussi à dénicher le meilleur des partenaires : commencez par cerner vos projets et vos objectifs. Puis, évaluez de manière subjective si ceux-ci sont en accord avec un potentiel partenaire. Il est vrai que ce n'est pas facile, mais vous le trouverez ! Bonne chance et bon succès !





# Modèle de partenaire "Les 4 Héros"

# XAVIER VAN DIEREN

VISIONNEZ CETTE INTERVIEW SUR  
[MISS-MARKETING.INFO/MAG3](https://miss-marketing.info/mag3)



Je suis Xavier Van Dieren, auteur du livre "Réveillez vos 4 héros intérieurs". Je suis aussi Co-animateur dans les ateliers, les stages qui portent le même nom et qui se donne avec une quinzaine d'animateurs à travers toute la francophonie, en Suisse, ici au Québec, en France et en Belgique.

Merci, tout d'abord, à Miss Marketing pour cette invitation à partager sur un sujet à la fois passionnant, riche, parfois complexe, qui est le « Partenariat ».

Pour vous parler du Partenariat, en vous préparant cette interview, Miss Marketing me proposait de faire le lien entre comment est-ce qu'on fonctionne dans le projet des 4 héros, et quels seraient éventuellement quelques clés qu'on pourrait appliquer dans différents partenariats.

J'ai identifié 3 clés qui me paraissent vraiment importantes et porteuses pour des partenariats, de vrais partenariats gagnant-gagnant qui vivent dans la durée et qui portent des fruit pour chacun. Avant de rentrer dans ces 3 clés, j'aurai voulu vous présenter rapidement la forme que prend le partenariat dans notre projet des 4 héros.

## Les 4 héros, de quoi il s'agit ?

C'est un projet multiforme, projet de développement personnel autour d'une métaphore du voyage du héros qui est à l'image du voyage qu'on peut tous faire dans notre vie à nous où on peut passer par différentes phases. Ces phases sont en nombre de 4, chacune incarnée par un archétype d'un héros intérieur qui serait à réveiller.

## Première phase : le poète

Celui qui nous permet de définir notre projet de vie. Ce qui nous permet, quelque part, de définir ce qui a du sens pour nous, ce qui recharge nos batteries, peut-être d'identifier l'appel qu'on a en nous depuis de nombreuses années et puis de pouvoir le concrétiser et le dessiner à travers une carte pour ensuite passer au deuxième héros intérieur qui est l'aventurier.

## Deuxième phase : l'aventurier

Lui va nous aider à passer à l'action. C'est vraiment faire ce premier pas, franchir le seuil pour partir dans le monde inconnu pour se mettre en route vers l'aventure.

### Troisième phase : le chevalier

Ensuite, une fois qu'on est parti à l'aventure, on arrive à la quatrième étape, portée par l'archétype du chevalier: le chevalier intérieur, qui va quelque part nous donner l'énergie, la puissance pour vraiment aller au bout de notre quête, se réaliser pleinement.

Et dans la métaphore du voyage du héros, cette quête peut être une quête intérieure, et le trésor qu'on va trouver qui, dans les histoires se trouvent souvent à l'extérieur, mais ici va se trouver à l'intérieur de nous. Peut-être ce trésor c'est moi, une fois que je suis connecté vraiment à qui je suis.

### Quatrième phase : l'alchimiste

Une fois que j'ai découvert ce trésor en moi, je suis prêt pour la quatrième partie du voyage : l'alchimiste, dans lequel je vais offrir ce cadeau au monde; donc offrir qui je suis: peut-être dans la transmission, peut-être dans la guérison, peut-être dans l'art, la créativité, peut-être à travers différents canaux qui me ressemblent et qui sont vraiment à l'image de qui je suis.

Donc cet alchimiste, le quatrième héros intérieur va m'aider à rayonner à l'extérieur de moi, le trésor que j'ai trouvé à l'intérieur de moi dans la phase précédente. Voilà le projet des 4 héros.

### La forme du projet des 4 héros

Il prend la forme d'un livre, d'abord, dans lequel on va trouver ces 4 étapes et puis, prend également la forme de stage qui ont lieu tout au long de l'année.

Entre autres, c'est pour cela que je suis maintenant au Québec maintenant avec les belles feuilles d'Automne que vous voyez derrière moi pour cette troisième étape du chevalier en automne.

Et donc, le poète a lieu au printemps, l'aventurier en été, le chevalier en automne et l'alchimiste en hiver. La prochaine fois que je reviendrai ici, derrière, vous devrez voir un paquet de neige propre à cet alchimiste qui revient à l'intérieur de lui-même.

Ce projet prend également la forme de variant dans lequel par exemple une déclinaison de projet pour le monde de l'entreprise, une déclinaison de projet pour le monde des ados, une déclinaison de projet pour les couples.



Il y a également des jeux de société qui sont en cours de réalisation. Il y a un jeu de cartes, une application mobile dans laquelle on peut tirer une carte chaque jour.

C'est vraiment un projet multiforme et ce projet ne pourrait pas être porté par une seule personne. Et clairement, ce qui fait aujourd'hui le succès de ce projet qui est en plein décollage, depuis 2 ans, il prend vraiment une allure assez impressionnante. Mais c'est vraiment cette notion de partenariat, c'est quelque chose qui se crée en équipe.

### **Création des ateliers**

Les 4 ateliers dont je viens de vous parler, c'est une Co-création réalisée par une dizaine d'animateur et qui sont elles-mêmes animées à travers la francophonie par ces animateurs et par d'autres.

Cette année par exemple, on va encore former de nouveaux animateurs pour l'année prochaine. C'est vraiment un projet qui ne peut se réaliser qu'entre partenaires.

### **Pourquoi est-ce qu'on dit partenaire ?**

Parce qu'on n'est pas dans une structure fixe qui serait hiérarchisée. C'est vraiment une structure en étoile, en réseau et qui est constituée de personnes déjà autonomes, ont leur activités, animent déjà soit des ateliers, soit de l'accompagnement individuel. C'est une caractéristique importante car on n'est pas dans un modèle de société, de structure, avec un organigramme de hiérarchie. On est dans quelque chose de beaucoup plus organique et vivant où la notion de partenariat est vraiment capitale. Si le partenariat ne fonctionne pas, le projet ne fonctionne pas.



Et ici, je pense que ce qui fait vraiment le décollage du projet, c'est la qualité du partenariat entre les différentes personnes qui constituent cet organisme vivant qui est le projet des 4 héros.

### **Les clés du partenariat**

Trois clés me venaient en préparant cette interview avec Miss Marketing.

#### **Troisième clé : le résultat**

La première c'est, je vais aller dans l'ordre croissant pour aller le plus important en troisième mais je pense qu'ils sont tous les 3 importants.

Quelque part la troisième qui me venait comme cela c'est, pour qu'un partenariat fonctionne, ce n'est pas une déclaration d'intention qui compte, ce n'est pas « tiens ça va être super, on a un bon feeling entre nous ! »

Ce qui va faire ou ce qui va décider qu'un partenariat fonctionne ou pas, c'est le résultat, c'est-à-dire, le marché. Pour certains, cela va être des clients, pour d'autres cela va être des utilis-

teurs ou des membres, ou des personnes qui s'impliquent ou des ambassadeurs.

Donc ce qui va faire qu'un partenariat réussisse, c'est le résultat concret. Est-ce qu'il y a une demande réellement pour ce projet de partenariat.

Dans ma vie, j'ai eu beaucoup, bien avant même les 4 héros, beaucoup de partenariats ou d'envie de partenariat avec des personnes. Certains ont aboutis, d'autres non. La plupart du temps, ceux qui n'ont pas abouti, pourquoi ? C'est tout simplement parce qu'il n'y avait pas de demande, ou il n'y avait pas réponse du marché.

Ceux qui ont aboutis par contre, en plus des deux autres conditions qu'on va voir avec les deux autres clés que je vais vous présenter juste après mais quelque part, il y avait vraiment une demande.

Très concrètement, ici pour les 4 héros, si aucun participant ne s'inscrivait au stage, c'est qu'il n'y avait personne qui achetait le livre, ce serait super « oui, on va faire un partenariat et on va se retrouver dans plusieurs pays, on va se retrouver ensemble pour se former, on va construire ensemble des stages ». Si cela ne répond pas à une vraie demande, un vrai besoin de personnes qui auront envie de s'inscrire à ces stages, qui vont trouver des clés pour elles-mêmes, qui vont parler de manière positive à d'autres, le partenariat n'existerait pas.

Une des clés au-delà de l'intention, c'est vraiment de rester connecté à la réalité et à l'utilité de ce qu'on fait. Est-ce vraiment utile pour des personnes qui vont avoir besoin de nos services ou de ce qu'on leur propose.

Le troisième point donc, en commençant par en bas, c'est vraiment cette idée que c'est le marché qui décide si un partenariat est utile ou non et s'il est viable ou non.

## Deuxième clé : le sens

Deuxième clé qui me vient en préparant c'est l'idée du sens.

Est-ce qu'au-delà de ce côté utilitaire de partenariat, est-ce que cela a quelque chose de vivant pour chacun ?

Par exemple, le sens est : est-ce que les deux partenaires vont retrouver les éléments pour lesquels ils s'engagent sur ce projet ? Pourquoi ils le font ? Qu'est-ce que chacun des deux partenaires va vraiment y gagner ?

De nouveau, dans mes vies précédentes, plutôt dans le monde de la formation, et de formation de l'entreprise, les longs partenariats qui ont fonctionné pendant des années, c'est parce que chacun des partenaires y retrouvait vraiment quelque chose qui était important pour lui, qui le motivait, qui le stimulait.

Les partenariats qui n'ont pas duré, même s'il y avait une réponse du marché, c'est des partenariats au fond, un des deux ne s'y retrouve pas vraiment. Cela ne le nourrit pas.

C'est un peu à l'image d'un couple. On peut se marier, on peut aussi se mettre en concubinage. Et quand on est dans un couple non marié, il faut se reprocher en permanence, il faut alimenter le couple pour que chacun des deux partenaires dans le couple trouve sa nourriture et son sens, ce qui va le nourrir dans cette relation.



Cela va être la même chose dans le partenariat. C'est important de se poser la question « quels sont mes besoins dans ce partenariat ? », « de quoi est-ce que j'ai besoin, de quoi est-ce que l'autre a besoin ? », « quel est cet espace au milieu où on va pouvoir nourrir les deux besoins ? »

Clairement, dans le projet des 4 héros ici quand on se projette dans nos futurs animateurs, par exemple pour la saison prochaine, on a défini ensemble que ce que nous, les porteurs du projet des 4 héros, ont envie d'apporter aux animateurs ces 3 éléments : du sens, du plaisir et de l'argent.

C'est-à-dire qu'ils doivent y trouver du sens, qu'ils doivent être portés par quelque chose qui les nourrit, qui les motive. Ils doivent en même temps avoir du plaisir à le faire. Cela doit-être dans une ambiance légère, cela doit-être agréable, la communication doit-être fluide. Et puis il doit y avoir une reconnaissance financière parce que notre souhait, c'est que ces animateurs sont des professionnels du développement personnels puissent se dire « tiens, avec le projet des 4 héros, cela peut faire une partie de mon budget mensuel ou de mon budget annuel tout en trouvant du sens et du plaisir. »

C'est vraiment important de se connecter à ces besoins partagés, quelque part carrément, de les identifier, de les nommer, peut-être les valider avec les deux parties « de quoi est-ce que chacun de nous a besoins ? »

Voilà pour le deuxième élément. Le deuxième en commençant du bas c'était : est-ce que le marché a besoin de notre partenariat ? Est-ce que ce partenariat a du sens et répond au besoin de chacun ?

### **Première clé : la posture intérieure**

Et le premier, il est plus subtil mais au fond, il paraît fondamental, c'est pour cela qu'il est numéro 1.

Quelle est ma vraie posture à moi, intérieure ? Quelle est mon intention ? Est-ce que je suis dans un partenariat utilitaire parce que je pense

que cela va me rapporter des choses ? si cela va être utile ? que je vais gagner des choses et que je vais entrer dans une relation un peu donnant-donnant avec quelqu'un ?

Ou bien a contrario une autre posture possible, au fond, mon intention, je visualise un projet dans lequel il y a de l'abondance qui circule, dans lequel tout le monde s'y retrouve au niveau du sens, dans lequel il y a du plaisir autant l'autre que moi. Est-ce que je suis vraiment prêt à être dans une posture de « lâcher prise, de partage, de faire circuler, d'accepter de ne pas tout contrôler, d'accepter que les idées des autres peuvent être aussi nourrissantes que les miennes même si parfois ce n'est pas exactement l'idée que j'avais au départ; est-ce que je suis prêt à partager les décisions ? » En gros, être dans une forme d'équilibre entre « lâcher prise » et « intention ». Cette posture intérieure est vraiment déterminante.



J'ai vu beaucoup de partenariats où il y a des déclarations d'intention "oui on va faire du partenariat" mais au fond, l'intention derrière peut être, par exemple, uniquement financière. Elle peut être uniquement en termes de notoriété : "je vais gagner quelque chose en terme de visibilité". Mais au fond, je ne suis pas vraiment prêt à être dans l'ouverture, à partager. Il y a des choses que je veux garder, je ne donne pas toute l'info, je peux même rentrer dans des jeux de pouvoir, etc.

l'autre personne.

Est-ce que je suis vraiment dans ce don de moi où je prends le pari, et cela je vérifie vraiment dans ma vie? Plus je donne, plus je reçois, l'ouverture amène l'ouverture, la fermeture amène la fermeture.

C'est vrai que la vie n'est pas toujours rose, j'ai connu pas mal de partenariat même très beau qui se termine parfois, souvent pour moi avec un sentiment de tristesse. Le partenariat c'est vraiment quelque chose qui fait partie de ma nature.

Cela ne fait pas toujours partie de la nature des personnes avec qui je travaille, qui m'entourent.

C'est vrai que parfois c'est un peu plus compliqué, il faut accepter de faire le deuil de certain partenariat soit quand on n'a plus le sens, ou qu'au niveau utilitaire ce n'est pas là ou que l'intention

n'est pas vraiment aligné et qu'en fait on n'est pas sur quelque chose où on est vraiment dans l'ouverture, mais on n'est plus dans le calcul. Cela va être plus compliqué.

Dans les 4 héros, c'est sûr que j'essaie de tirer parti de l'expérience passée dans différentes vies. Je célèbre avec les animateurs, j'ai envie de les remercier en direct s'ils voient la vidéo pour la qualité des échanges, la qualité humaine. C'est vraiment dû à ce 3ème point qui est vraiment cette posture intérieure.

Quand on a un ensemble de personnes qui sont vraiment alignées dans une posture d'ouverture de don, les choses s'alignent. Même quand cela peut être compliqué, même quand il faut arbitrer, même quand on doit prendre des décisions un peu difficiles, il y a quelque chose qui reste fluide si l'intention est alignée. Cela me paraît vraiment



Ces partenariats-là, a priori, ils peuvent durer un temps, mais cela ne va pas être les partenariats dans lesquels on va générer le plus d'abondance, qui vont être le plus viables, les plus viables. Parce qu'à partir d'un moment, au moins une des deux parties ne va pas vraiment s'y retrouver, on va commencer à être plus tendu etc. Et au lieu de générer de l'abondance, on va quelque part cristalliser des problèmes, des conflits, des difficultés. Cela va être compliqué.

Moi, en tout cas, je sais que je suis arrivé à un âge où je n'ai plus du tout envie de me compliquer la vie par rapport à des choses qui, effectivement, vont me prendre de l'énergie, que j'ai vraiment envie d'aller de l'avant et je sais pour moi que c'est vraiment un critère de sentir cette fluidité, de sentir cette abondance qui circule et moi-même d'être bien clair sur ma posture intérieure dans le partenariat que j'engage avec

être le point essentiel sur lequel j'avais envie d'appuyer.

Si on reprend dans l'ordre croissant et d'importance :

### **Numéro 3 : Est-ce que notre partenariat répond au marché ?**

### **Numéro 2 : Est-ce que cela a du sens ? Est-ce que cela répond au besoin de chacun ?**

### **Numéro 1 : Est-ce que mon intention est vraiment claire ?**

Je vous invite chacun à faire votre introspection et peut-être, c'est une invitation que je vous fais, à essayer peut-être dans un partenariat de vous lancer à fond dans une posture d'ouverture, de prendre le pari que quand vous allez donner, même sans trop calculer, d'une manière ou d'une autre, vous allez avoir des retours puis peut-être de célébrer chacun de ces retours.

Et peut-être même si vous avez connu des expériences difficiles, où effectivement fermeture amène fermeture, de se dire « sur ce coup-ci est-ce que je pourrais remettre les compteurs à zéro et d'essayer encore une fois ? » C'est sûr ce n'est jamais gagné d'avance, mais en tout cas pour moi, l'expérience qu'on vit ensemble avec les animateurs des 4 héros ici, cela dure maintenant depuis 2 ans pour certains, on est repartie avec plusieurs dizaine de personnes pour l'année prochaine.

Voilà, Rendez-vous dans quelques mois ou quelques années pour confirmer que tout cela fonctionne bien.

Je pense qu'en étant attentif à ces 3 éléments, c'est sûr que les 2 premiers sont déjà là, le troisième qui est la posture, c'est quelque chose qui se travaille au quotidien.

J'espère pouvoir témoigner qu'effectivement ce partenariat aura eu la vie longue et qu'il aura pu donner de beaux et de bons projets en pouvant

contribuer au mieux-être de pleins de personnes à travers la francophonie.

Merci beaucoup de m'avoir écouté jusqu'ici. Si vous souhaitez partager sur ce sujet passionnant du partenariat, n'hésitez pas à entrer en contact avec nous via la page Miss Marketing.

Peut-être dans les commentaires, cela me fera plaisir de vous lire et certainement de vous répondre.

Merci encore une fois à Miss Marketing pour l'invitation dans ce magazine, qui lui aussi est un beau projet, de ce que je vois de l'extérieur et aussi dans les coulisses, on est typiquement aussi dans ce genre de partenariat où ce n'est pas l'aspect financier par exemple qui est au premier plan. C'est vraiment l'idée de contribuer tous ensemble à plus de visibilité les uns avec les autres.

C'est vrai qu'on voit, en tout cas c'est la perception que j'ai dans le projet Miss Marketing, les personnes qui contribuent le plus et partagent quand ils ont été interviewé, le communique vers le reste du monde, reçoivent aussi beaucoup plus que ceux qui prennent un morceau : « tiens, je vais gagner un peu de visibilité, sans donner en échange ce partenariat ».

Ou il va rapporter un petit peu : "j'ai gagné quelques piécettes dans ma vidéo mais je ne génère pas de l'abondance à long terme."

Je trouve que Miss Marketing est aussi un bel exemple de projet où le partenariat clairement « l'ouverture amène l'ouverture » et la « fermeture amène la fermeture ». Cela se vérifie partout.

Merci beaucoup à vous.

A très bientôt !

Belle continuation dans vos projets et surtout bon partenariat et beaucoup d'abondances à vous tous !

Merci.



# PORTRAITS



# PACALE LEVASSEUR

WWW.PLANLCONCEPT.COM



Pour mon premier article dans le Miss Marketing Magazine, je me sens honorée et j'ai opté pour une formule intime. Et ouï! En toute sincérité, je me livre à vous. Je me sens vulnérable comme un bébé chat et je dois avouer que c'est assez déstabi-

lisant comme première expérience. Je suis ici, avec vous et je vous balance mes tripes sur la table, mais le pire là-dedans, c'est que j'ai appris à aimer ça être authentique. Donc, voyez-moi comme l'exhibitionniste du magazine. Je me mets à nue

devant vous, la tête haute et je vous parle en vous regardant droit dans les yeux. Installez-vous bien confortablement, j'ai un secret à vous dire. Le marché a changé ! Est-ce que je suis la meilleure personne pour vous parler d'économie ? Probablement que non. Bien que j'aie travaillé plus de 10 ans dans la gestion de projets et le développement des affaires, c'est la vie qui m'a appris tout ce que je vais, à mon tour, vous apprendre. C'est à grands coups de pied au derrière que j'en suis arrivée ici et j'ai lélan de vous partager ma vision. Voyons si ces confidences résonnent dans le fond de votre cœur. Je dois avouer que le métier d'incubateur et accélérateur en développement de projets économie solidaire, philanthropique et humanitaire, c'est assez nouveau ! En fait, je n'en connais pas d'autres que moi. Comment ça a commencé ? Après avoir dégusté un vrai buffet de merde, j'ai réalisé que j'allais dans la mauvaise direction. Dans le fond, un saumon... faut que ça remonte la rivière ! Honnêtement, c'est la peur de perdre ma précieuse vie qui m'a ouvert les yeux. Du jour à lendemain, tout ce qui était important pour moi avait perdu tout son sens et donc, la construction de ma vie ne valait plus rien. Une claque en plein visage pour me faire comprendre que bâtir des projets uniquement



en fonction de l'argent, de ce que les autres en pensent et de la reconnaissance que ce projet pourrait rapporter...cest du vrai gâchis ! J'ai compris que si j'avais développé ma vie en maxant sur mes valeurs profondes ainsi que mes sentiments et besoins...je n'aurais pas eu à abandonner tout, pour me retrouver seule au point de départ. Mais bon, cest fait ! Alors, je me dis que, maintenant que j'ai appris la leçon, je vais faire beaucoup mieux pour mes clients. Je vais apprendre au monde entier comment faire pour développer un projet devergure à la saveur de la nouvelle réalité. Si vous me permettez, je vous donne quelques conseils et je fais la lumière sur une attitude gagnante en affaire comme dans votre vie personnelle.

Le premier cest développer votre bienveillance. Envers vous-même, votre famille, vos employés, les inconnus, la nature, les animaux et les objets. Cest quoi la bienveillance ? Cest vouloir le bien. Sans condition. Simplement !

Le deuxième est de développer votre non-jugement et celui-ci débute par cesser de vous mettre vous-même des étiquettes dans votre front. Je suis ceci ou je suis cela. Vous êtes un être humain, point !

Le troisième est de vous arrêter sur vos valeurs. Quelles sont-elles ? Définissez-les, expliquez-les, décortiquez-les, pesez-les. Que voulez-vous transmettre à l'humanité en héritage ?

La quatrième est de prendre le temps de connaître vos émotions. De les écouter, de les reconnaître et finalement de voir les émotions comme un simple système d'alarme qui vous indique si vous vous déconnectez de votre moi profond.

La cinquième est de vous responsabiliser face à elles et de réaliser que lorsque vous vivez un moment difficilement, cest uniquement à cause de vous. L'expression des émotions est le résultat d'un besoin inassouvi. Donc, ayez l'humilité de lâcher la gorge de votre ennemie et aimez-vous suffisamment pour vouloir cibler le problème et le régler.

Ça mène au sixième point, l'empathie. Cest difficile d'avoir de l'empathie pour un être humain, un employé ou un proche qui nous brutalise ou nous manque de respect. Commencer par vous en donner à vous. Aimez-vous et ouvrez les yeux...vous êtes parfait, peu importe ce que vous faites. Peu importe votre réaction ou vos décisions, cela vous mène uniquement d'un point A à un point B. Si vous éprouvez de la honte ou de la culpabilité...pleurez un bon coup, pardonnez-vous et recommencez. Se tromper et changer d'idée cest légitime ! Profitez donc des moments de douleurs pour réfléchir sur votre mission de vie.



Le conseil numéro sept est de définir votre vision, vos rêves. Rêvez grand ! Et svp, regardez plus loin que le bout de votre nez. Incluez la société, les générations futures dans votre vision. De toute façon, si vous êtes rendus ici, et non en train de vous morfondre sur votre sort, cest que vous êtes un grand leader. Souvenez-vous qu'un bon meneur mène sa troupe et assure sa progéniture. Faites un alpha de vous ! Conseil numéro huit, apprenez à lever le pied. À un moment donné, prenez-soins de vous. Plus du quart des entreprises font faillite en moins d'un an et cest dû au PDG lui-même. Mauvaise gestion et surmenage mènent à de mauvaises décisions. Comment pouvez-vous prendre soin d'un

client si vous vous négligez vous-même. Soyez cohérent !

Je conclus avec un neuvième conseil. Soyez crédible. La cohérence cest l'alignement entre la pensée, les paroles et les actions. Si vous dites à vos clients ou à vos enfants qu'il faut être persévérant dans la vie... n'oubliez pas de l'être vous-même. Je tiens à vous dire que j'ai pour ma part raisonné toutes ses étapes des centaines de fois.

J'ai fondé une entreprise équitable axée sur les valeurs du partage. Est-ce que je suis une illuminée qui gambade dans un champ de petites fleurs bleues ? Est-ce que je fais partie de ceux qui croient que la vie est toujours belle et que les gens sont tous des gentils ? Bien sûr que non ! J'ai fait le choix de devenir un incubateur de projet parce que j'ai constaté, en cherchant moi-même de laide, que c'était un besoin réel et urgent et qu'il y a un marché. J'ai fait le choix d'accélérer mes clients parce que je suis consciente que les finances jouent un rôle important dans la réalisation de nos projets. J'ai fait le choix

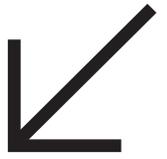
de développer des projets qui génèrent un impact en société, de faire de l'équité, du partage et de l'union mon cheval de bataille ? Pourquoi ? Je vous invite à faire quelques lectures sur le nombre d'or, la suite de Fibonacci et le processus atomique. Je vais vous en reparler au travers de mes chroniques. Avant de vous quitter, je souhaite vous faire réfléchir sur un point. Comment résoudre un problème mathématique selon vous ? Est-ce que vous vous concentrez sur la réponse ou si vous la réfléchissez avec une démarche ? Êtes-vous d'accord que la bonne démarche vous mène automatiquement à une réponse ? Alors, je vous donne un conseil en bonus...arrêtez d'angoisser pour l'argent. Arrêtez de viser le profit!! C'est tout le reste qui est important !

Bonne continuation. Et merci pour votre lecture. Si vous avez aimé cette lecture, je vous invite à me suivre.

[www.planlconcept.com](http://www.planlconcept.com)



# GAËTANE HARDUIN



de Gaëtane sont entrepreneurs. Ils ont entrepris toute leur vie. Aujourd'hui encore, à plus de 70 ans, ils débordent de projets. Leur enthousiasme et leurs démarches ont fait grandir Gaëtane avec l'esprit d'entreprendre qui ne la quittera jamais. Elle rêvait de devenir une enseignante entrepreneuse ! Impossible, pensez-vous ? Etonnant, certes... Jeune étudiante, c'est motivée qu'elle se destine à une carrière dans l'enseignement avec un besoin immense de « faire l'école autrement ». C'est sur le terrain qu'elle a testé de nombreuses pratiques avec les élèves et qu'elle a constaté tous les changements positifs qu'apportaient certaines activités, le plaisir qu'en procuraient d'autres, la motivation qui mettait les élèves en action. Gaëtane a souhaité

Gaëtane Harduin, « Développer « L'Etre à l'école » donne sens à ma vie professionnelle aujourd'hui » Chaque mois, j'aurai le plaisir de vous brosser le portrait de femmes exceptionnelles, qui se sont lancées dans l'aventure de leur vie professionnelle en créant leur activité à leur image... Elles sont toutes engagées, positives, passionnées... Comme vous, quoi ! Et si on commençait par Gaëtane ?

former les élèves à la démarche de l'esprit d'entreprendre pour les aider à devenir autonomes, à mieux se connaître et à s'évaluer face à des situations d'apprentissage. Elle souhaitait permettre à chacun de découvrir le meilleur de lui-même, de prendre conscience de ses valeurs, de ses compétences et de faire émerger ses passions. En proposant de réaliser un projet personnel, les élèves ont confiance en leurs capacités. Agir, c'est bon, c'est oser, c'est essayer.

Quand elle était petite fille, Gaëtane avait besoin de bouger. Partout. Tout le temps. En classe aussi évidemment ! Il lui était difficile de rester assise et de faire du « surplace » sur une chaise, durant des heures, pour suivre un cours de « savoir » alors qu'elle ne rêvait que d'agir ! Elle se prit à rêver d'une autre école...Les parents

La participation au projet doit permettre à chaque enfant de prendre conscience qu'il est capable d'accomplir des choses difficiles, de relever un défi, de se dépasser et même de

s'étonner. « Les enfants apprennent à être passifs à l'école or il faudrait leur redonner l'envie d'être actifs Par la pratique d'une pédagogie qui motive, qui utilise le corps et pas seulement le mental, nous répondons à ce besoin. » nous dit Gaëtane. Elle ajoute : « Le corps de l'apprenant a un rôle dans l'apprentissage. Si l'élève ne se relie pas aux activités par la présence de son corps, il sera plus difficile pour lui de décoder le message » Et donc, pour aider les enfants à être bien à l'école, elle décide de se former en Sophrologie Caycédienne.

« Je découvre la respiration, siège de l'apprentissage, qui intervient pour revenir dans l'instant présent et permettre de travailler sur sa propre énergie. Elle produit des effets bénéfiques au niveau du cerveau et donc de l'apprentissage. Je découvre la Sophro-pédagogie qui concentre son intervention sur la situation concrète de l'enfant ou de l'adolescent et adapte la méthodologie afin de lui donner des techniques qui visent à renforcer ses propres ressources dans son développement personnel et éducatif. Je me dirige vers des chercheurs suisses qui ont développé l'aspect ludique dans leur pratique pédagogique. Ils me font découvrir l'expérience du corps à travers le mouvement, l'enracinement, la posture, la marche, la présence, le lâcher-prise, le plaisir, la créativité, le jeu, la dynamique du groupe, la concentration... » Un jour, Gaëtane a ressenti le besoin de voler de ses propres ailes, de changer, d'avancer, d'exister, de réaliser SON projet de vie. Après avoir vécu de merveilleuses années en classe, elle tente l'expérience. « J'ose, je bouge, je fais le premier pas avec l'envie et l'espoir de donner aux enfants cette chance de pouvoir goûter au plaisir, de découvrir, d'être présents et confiants à l'école. C'est une phrase de John Atkinson « Si vous ne prenez pas votre vie en main, quelqu'un d'autre le fera ! » et la vidéo d'André Stern «L'enthousiasme d'apprendre » qui m'ont mise en route. » Enseignante passionnée durant plus de vingt années, elle décide de s'écarter de ce monde qui suit sa ligne droite, pour devenir formatrice indépendante afin de développer et transmettre des outils au service d'un changement d'état d'esprit

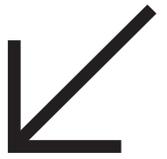
dans le monde de l'enseignement. Depuis 2014, elle intervient dans les écoles comme formatrice indépendante. « J'organise des journées de formation pour les enseignants, des ateliers pour tous, des conférences, des séances pratiques en classe avec les enfants. Je travaille aussi dans un cabinet en tant sophrologue caycédien depuis 2013. Cette année, une partie de mon temps est consacrée à concevoir, tester, produire et développer des outils (guides, jeux...) destinés aux élèves et aux enseignants du primaire et du secondaire. J'aime beaucoup collaborer avec d'autres pour avancer et poursuivre différents projets »

A la question : « Si tu avais une baguette magique, que changerais-tu dans le monde ? », voici ce que répond Gaëtane « Je souhaite que tout homme puisse donner sens à son existence. Il est indispensable de développer cela chez les jeunes afin qu'ils croient en leur avenir, un avenir positif. Que l'espoir et l'optimisme gagnent toutes les essences. Osons l'école autrement et prenons conscience de nos futurs adultes pour les aider à entrer dans le monde. Donnons-leur de la joie et de l'amour pour qu'ils puissent avancer sereinement » « Développons des personnalités pleines d'espoir et d'optimisme afin de réaliser pleinement leur potentiel ! »



Portrait réalisé par Laurence Lievens

# SANANAS



Depuis quelques années, Youtube, la plateforme où particuliers et professionnels se rendent pour publier leurs vidéos, est devenu un outil incontournable pour obtenir une visibilité maximale. En effet, des études ont montré que plus de six milliards d'heures de vidéos sont regardées chaque mois sur Youtube, soit presque une heure par personne sur terre ! Pas étonnant puisqu'il est disponible dans 569 pays et en 61 langues. Que ce soit pour lancer son produit, ou tout simplement pour se faire connaître, il serait une erreur fatale de ne pas avoir recours à Youtube. Et réussir sur Youtube n'est pas une question de chance ! La preuve ? Découvrez l'histoire fascinante de SANANAS !

SANANAS, une enfance heureuse Sanaa El Mahalli, plus connue sous le nom de Sananas, est originaire de la Seine-Maritime. Elle est la benjamine d'une fratrie de quatre. Avec ses parents, elle mène une vie paisible au Maroc. Plus tard, à la mort de son père, sa mère doit faire de petits boulots pour subvenir aux besoins de sa maisonnée. De son côté, Sanaa se met à travailler pour ne pas dépendre financièrement de sa mère. Entre temps, elle obtient les diplômes en Communication et Gestion des Ressources Humaines, ainsi qu'un BTS Assistant de Manager. Elle travaille successivement chez la société Carrefour, puis dans une boutique de robes de soirées. Et puis, un jour, grâce à une amie, elle découvre le monde de Youtube et des tutoriels de beauté, ce qui ne la laisse pas indifférente...

## La naissance de SANANAS !

Le 25 Décembre 2010, après avoir visionné toute une multitude de tutos, elle est subjuguée par le concept. Elle se décide à lancer sa propre chaîne Youtube. A partir de là, elle se fait appeler SANANAS 2016 et plus rien ne l'arrête ! Captivée depuis toute petite par le monde de la beauté de la mode, c'est avec un grand enthousiasme qu'elle prodigue, à travers des vidéos, des conseils dans ce domaine. Elle publie des vlogs (ou blogs vidéos), pour montrer à son audience ses faits et gestes, ses journées. Elle propose des Haul, les vêtements qu'elle achète lors de ses séances de shopping, enchaîne avec un duo avec Caro et des tutos sur la chaîne Marmiton...et conquiert les cœurs de milliers de personnes !

## SANANAS, la star beauté et mode

Enfants, adolescents, femmes d'âges, tous se ruent vers cette chaîne, le lieu parfait pour un

beauty tip. Là, ils savent qu'ils y trouveront Sannanas, parlant de sa technique make-up digne d'une experte, des tendances de sacs à main, des conseils pour un joli teint, et même jusqu'à la manière de blanchir les dents. Certaines personnes y viennent tout simplement voir son style calculé mélangeant le chic et l'élégance, ou encore ses tenues minutieusement choisies.

Publier des vidéos ne suffit plus pour SANANAS, cette étoile de la mode et beauté. Elle a maintenant sa gamme de bougies parfumées, fruit d'une collaboration avec L'Aurore Paris, une merveille qui plaira certainement à ses nombreux publics.

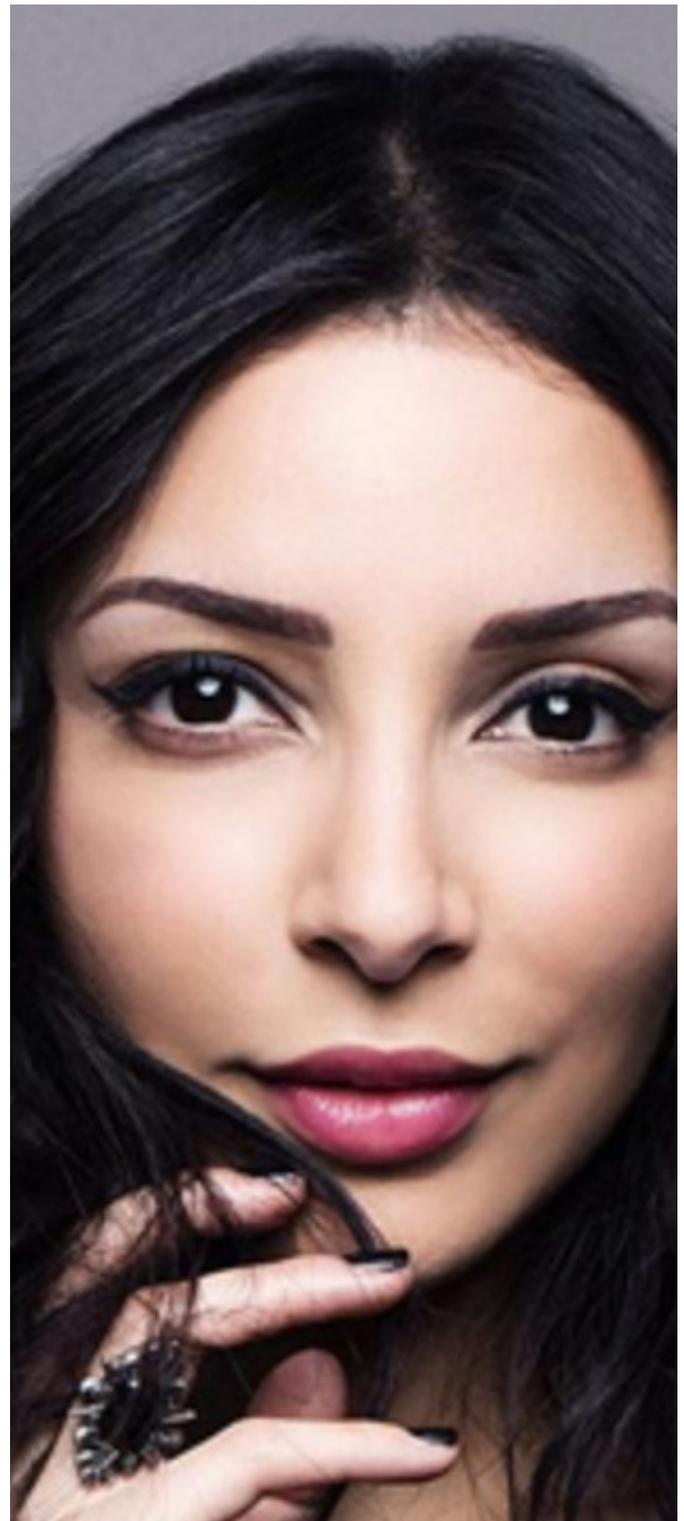
### **SANANAS et sa communauté**

A la dernière nouvelle, SANANAS a franchi le million d'abonnés sur Youtube, sans compter les 700 000 abonnés sur son compte Instagram. Un chiffre surprenant ! Beaucoup diront que c'est la beauté incontestable de cette YouTubuseuse qui constituera son point fort. Mais en parcourant le net, l'on constate que la toile grouille de beaucoup de jolies femmes qui publient des vidéos de ce genre, sans grand succès. La force de SANANAS se situe plutôt dans sa manière de communiquer, le ton avec lequel elle parle avec sa communauté, qu'elle appelle d'ailleurs la SANANAS FAMILY, son autre famille. Dans cette famille, il y a une grande complicité, une proximité profonde et une connivence surprenante. SANANAS se montre toujours accessible, et sollicite ce public qu'elle adore !

### **SANANAS, le secret de sa réussite**

En suivant le parcours de Sanaa, on constate qu'il n'y a pas de produit miracle pour réussir sur Youtube. Il suffit de se trouver le pseudo parfait, du genre SANANAS. Puis, lancez votre vidéo et intéressez-vous à votre communauté, quel que soit leur nombre ! Créez une connexion avec eux et n'hésitez pas utiliser les formules du genre « Salut les filles... » Ou encore « Coucou les filles/les mecs... ». Montrez que vous avez besoin d'eux en les invitant à Liker, à partager ! Faites

des jeux-concours pour vous amuser ! La bonne communication est la clé de tout ! Avant-dernière chose, soignez votre apparence ! Et dernière chose, comme le dit souvent SANANAS dans ces vidéos: « Ne baissez jamais les bras et battez-vous toujours pour vos rêves et vos passions... ». Inspirante n'est-ce pas ? A vous de jouer maintenant !



# SUZIE CHAMPAGNE

WWW.ESCAPADEREPITBONHEUR.COM



Bonjour à toi,

Je m'appelle Suzie Champagne. Je suis auteure, conférencière, créatrice d'événements et artiste à mes heures! En fait, ce n'est pas compliqué, l'on me

Comment fait-on pour se concentrer sur un seul et même projet alors que l'on a l'impression qu'une idée en emmène une autre et ainsi de suite?

• Comment fait-on pour aligner chaque projet dans une seule et même direction afin de ne pas avoir l'air de s'éparpiller?

Récemment, j'ai décidé d'écouter mon cœur et de faire un virage à 360 degrés! Le genre de virage qui excite et fait peur en même temps. Celui qui nous semble irréel et inaccessible, mais qui fait tant vibrer notre cœur qu'il nous est impossible de nier qu'il fait partie de nous.

En fait, au début, cette nouvelle aventure ne devait qu'être le lancement d'un programme internet qui s'appelle Escapade Répit Bonheur. Après avoir choisi le nom et le logo. Mon cœur a continué de vibrer davantage. Si bien que je me suis retrouvée spontanément dans un atelier d'une fin de semaine portant le titre: "Le poète" et animé par Xavier Van Den, auteur du livre les 4 héros, dans lequel mon projet d'entreprise a pris des proportions démesurées. En une fin de semaine, j'ai enfin trouvé ma mission de vie et tout s'est aligné dans mon cœur...



surnomme la fille aux 1001 projets...

Si tu t'es déjà posé l'une de ses questions, sache que mon histoire pourrait bien t'inspirer:

• Comment fait-on pour choisir l'idée qui va propulser notre entreprise alors que l'on ne sait pas laquelle sera rentable à long terme ni laquelle nous colle réellement à la peau?

Le fameux lancement virtuel auquel j'aspirais depuis déjà quelques mois s'est transformé en écriture de mon deuxième livre, en organisation de voyages et à l'achat d'une auberge!

Tant de projets en une seule et même fin de semaine qui m'occuperont pendant de nombreuses années! Le tout, en alignement avec ma mission de vie, celle que je recherche depuis des années et qui m'attendait sagement dans mon cœur.

De retour à la réalité, ce débordement créatif et intuitif a laissé la place à la peur et aux vieilles croyances limitantes. Comme tout le monde, j'ai parlé de ces merveilleux projets à mon entourage qui m'a gentiment ramené sur la planète terre en me disant que tous ses si beaux projets auxquels j'aspirais étaient irréalistes parce que ça coûtait trop cher de les mettre sur pied et que rien de ce que j'avais planifié ne pouvait se réaliser parce que je m'éparpillais passant ainsi d'un projet à un autre.

En quelques jours, tout ce que j'avais planifié pour mon avenir s'est éteint, j'ai commencé à douter de ma propre mission de vie et la créativité qui émergeait en moi s'est tu. Ne comprenant pas ce qui se passait, j'ai déprimé m'engouffrant dans un blocage de plus en plus profond, ce qui m'empêchait d'avancer.

Un jour, alors que j'étais seule à la maison, je me suis effondrée... J'avais l'impression que je ne valais rien parce que je m'éparpillais dans trop de directions. J'ai donc cessé toutes activités professionnelles durant 3 semaines. J'ai mis la `` switch a off `` et au moment où j'allais tout abandonner, il s'est passé un miracle. J'ai réalisé que depuis des années je cherchais un mot qui me définissait autant en tant qu'artiste qu'en tant qu'entrepreneur. Ce mot, tout comme ma mission de vie, m'attendait sagement dans mon cœur. En fait, je suis tout simplement la fille aux 1001 projets...

Celle à qui l'on ne demande pas comment elle va, mais comment vont ses projets? Celle à qui l'on se demande comment fait-elle pour être capable de réaliser autant de projets à la fois? Celle à qui l'on ne souhaite pas une bonne année, mais à qui l'on souhaite bon succès dans ses projets.

Cette femme existe réellement. Elle habite au cœur des montagnes de nos si belles Laurentides situées au Québec dans le deuxième plus grand pays du monde, le Canada. Cette femme,



c'est moi, Suzie Champagne. Tout comme toi, je suis unique et je vibre à ma couleur. Voilà tout. Tout comme toi, j'ai une mission de vie à laquelle j'aspire et tout comme toi, mon cœur me dicte une voie et ma tête me fait parfois douter.

Je ne suis qu'une histoire parmi tant d'autres, mais sache qu'aujourd'hui je t'invite à prendre tes peurs et les jeter à la poubelle...

Tout d'abord, n'aie pas peur de parler de tes projets avec ton entourage, mais aussi avec les gens que tu côtoies. Ainsi, tu seras en mesure de saisir plus facilement les opportunités qui se présenteront à toi et développer les bons partenariats. Ensuite, n'aie pas peur de faire immerger un projet par intuition, car lorsque l'instinct est au rendez-vous, fortes sont les chances que ce projet te passionne plus, ce qui t'aidera à le mettre sur pied malgré les obstacles que tu traverseras au fur et à mesure que celui-ci se concrétisera. Enfin, n'aie pas peur de te réorienter dans d'autres directions dans ton processus créatif. Non seulement un projet évolue, mais puisqu'une idée en emmène une autre, c'est par ce processus que tu parviendras à bâtir quelque chose de solide et de viable à court, moyen et long terme.

Maintenant que tu t'es débarrassé de ses peurs, accepte de vibrer pour tous les projets qui t'animent. Sors des sentiers battus, laisse-toi

transporter et envahis-toi de ce débordement créatif. Accepte d'être toi aussi la fille aux 1001 projets pour quelque temps. Par la suite, dépose-toi et choisis ceux auxquels tu es le plus attachés. Place-les en ordre de priorité et une étape à la fois, tu parviendras à cerner celui qui emmènera ta carrière à un autre niveau.

Tu sais, c'est avec humilité aujourd'hui que je t'ai ouvert mon cœur. Si cet article a pu aider ne serait-ce qu'une seule lectrice à se sentir à l'aise de virevolter d'un projet à l'autre, ma mission est accomplie.

Je te remercie à l'avance d'avoir pris le temps de me découvrir. Je te souhaite du succès dans tous les projets professionnels et personnels que tu entreprendras. Si toi aussi tu as l'impression d'être une fille aux 1001 projets, garde la tête haute et soit fière d'être qui tu es.

Suzie Champagne.

La fille aux 1001 projets.

P.S. Afin d'être au courant de tous les nouveaux projets qui se développeront concernant Escapade Répit Bonheur, je t'invite à t'inscrire à mon infolettre au [www.escapaderepitbonheur.com](http://www.escapaderepitbonheur.com)







UN PROJET, UNE FILLE



## Quand maman rime avec poids amour

En tant que société, nous avons collectivement fait avancer l'acceptation des différentes tailles des femmes en créant un mouvement de solidarité et d'amour de soi. On ne tolère plus de commentaires désobligeants envers une femme qui a un surplus de poids ou bien envers la femme de très petite taille. De nombreuses campagnes de publicité invitent celle-ci à dévoiler fièrement ses courbes, ses grandes jambes élancées ou bien sa petite poitrine car le message véhiculé est essentiellement que la beauté se définit dans la diversité.

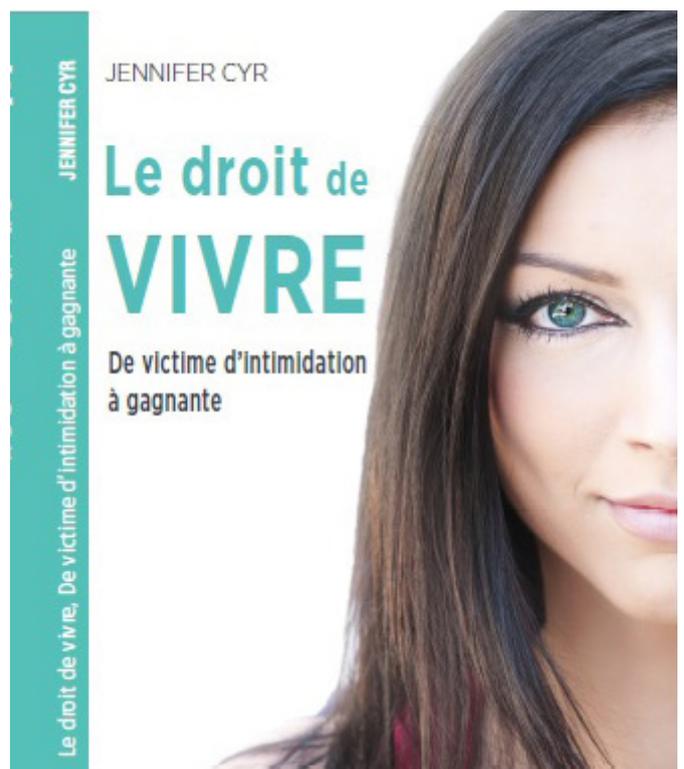
## Mais qu'advient-il une fois que la femme devient mère?

Avant de tomber enceinte de ma fille Jasmine, j'ai toujours eu une silhouette fine et élancée et un métabolisme assez rapide qui me permettait de garder cette forme sans trop d'effort. J'ai pris tout près de 13 kilos lors de ma grossesse et grâce à mon métabolisme je n'avais que 3 kilos à perdre 5 jours post-partum. C'est alors que j'ai fait la découverte d'un phénomène inexpliqué, le côté obscur de la maternité; le body shame de la femme qui n'entre pas dans les standards du 'corps de maman', c'est-à-dire de culpabiliser ou disqualifier de façon individuelle ou collective toute nouvelle mère qui n'a pas minimum 10 kilos à perdre. On utilisait donc mon corps et mon poids post-partum comme unité

de mesure maternel et de simples félicitations étaient remplacés par des reproches tels que "Toi ça ne paraît pas que tu as enfanté" ou bien "Es-tu certaine d'être une maman?". Par contre, j'étais témoin des encouragements mutuels entre femmes qui travaillaient très fort pour perdre leur 10-15-20 kilos, les qualifiants de super maman. Mais qu'est-il arrivé à la solidarité féminine, celle qui avait comme mantra de permettre aux femmes de s'exprimer librement au sujet des différentes tailles dans le respect et l'amour, une fois qu'on a donné naissance? Pourquoi cette soudaine pression de correspondre aux standards post-partum défini par des membres secrets du côté obscur? Une grossesse change le corps, peu importe le poids, peu importe la taille, de la femme. Pour ma part, ma peau a perdu de son tonus de jeune femme et mes hanches ont pris des proportions démesurées. Il m'est même arrivé de commettre LA pire erreur qu'une femme qui a accouché ne doit pas commettre. La température ayant atteint les 86 degrés Fahrenheit, j'ai sorti mon linge d'été d'avant grossesse, celui que je portais fièrement lorsque j'étais une jeune femme fringante et de petite stature. Ces capris qui m'avaient coûté les yeux de la tête et ces belles camisoles du genre corsets qui mettaient gracieusement en valeur mes attributs. Cependant, ce matin lesdits pantalons stoppaient brusquement leur chemin à la hauteur demies-cuisses et la camisole n'était pas très appropriée pour ma nouvelle silhouette. J'ai donc décidé de laisser les vêtements dans la

garde-robe et j'ai enfilé, en soupirant, mes capris de maternité avec la bande de tissus qui couvre le ventre.

Un apprentissage pour habiller et m'approprier ma nouvelle taille fut de mise. Les pantalons trop moulants et chandails ajustés sont inévitablement devenus mes pires ennemis et à éviter si je ne veux pas être confondu pour un saucisson avec mes bourrelets bien en évidence. Cela dit, devenir maman est à la fois l'un des plus beaux cadeaux du monde et l'un des plus grands défis qui sera donné au cours de l'existence d'une femme. Si nous pouvions simplement se féliciter d'avoir franchi cette nouvelle étape et/ou d'avoir donné la vie sans ressentir le besoin de nous comparer, nous pourrions unir nos forces et poursuivre le mouvement de solidarité à travers la maternité. Jennifer Cyr, maman, auteure, conférencière, animatrice de radio







WAKE ME UP



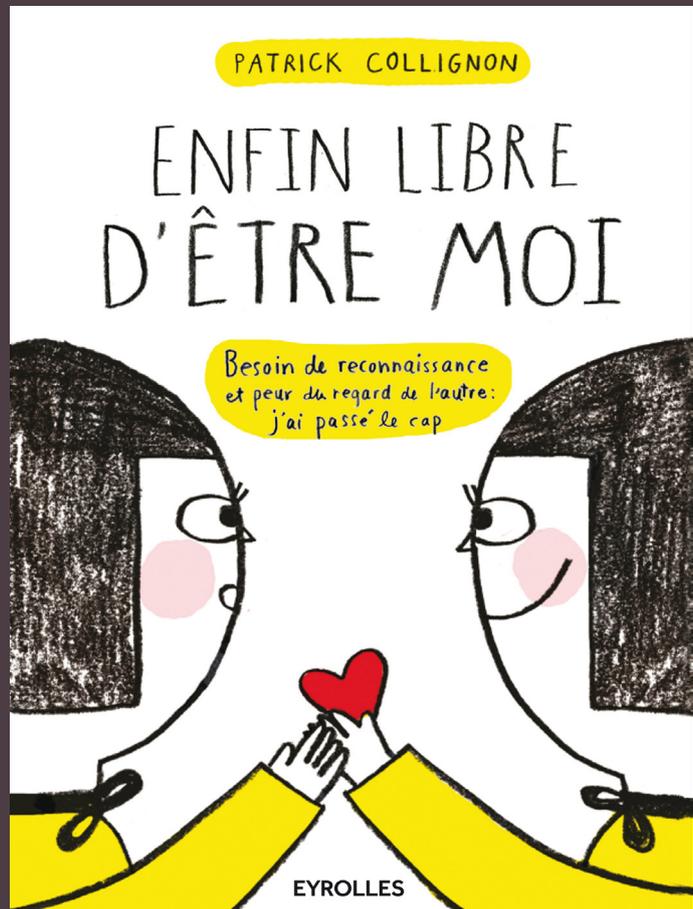
# PATRICK COLLIGNON



...

POUR VISIONNER L'INTERVIEW COM-  
PLÈTE RENDEZ-VOUS À L'ADRESSE:

[MISS-MARKETING.INFO/MAG3](http://MISS-MARKETING.INFO/MAG3)





# Interview de Patrick Collignon

## **Patrick Collignon en quelques mots :**

Je m'appelle Patrick Collignon. Je suis coach scolaire certifié ICF, conférencier et auteur de livres de développement personnel. J'ai un rêve : que chacun s'épanouisse dans une vie qui lui correspond. Du mieux que je peux, j'agis en ce sens dans ma vie. J'invite mes coachés, mes auditoires et mes lecteurs à agir pour se libérer de leur stress, de leurs freins,

de leurs peurs. De tout ce qui les empêche d'être pleinement eux-mêmes. Je souhaite que ce rêve soit accessible à tous. J'ai toujours été curieux de comprendre comment fonctionne l'être humain. Fasciné, même. Déjà, tout jeune, je cherchais des réponses. Des indices. Des sources d'inspiration. Je voulais ressembler à ces personnes qui me touchaient par leur ouverture, leur spontanéité, leur charisme, leur détermination. J'étais un ado introverti.

Plutôt mal dans sa peau. Rebelle à cette vie un peu terne, un peu moche, qui ne tenait pas ses promesses. J'avais envie de mieux. D'être quelqu'un de mieux. Dans une vie plus heureuse.

J'avais envie de rencontres. De découvertes. Mais quelque chose clochait. Une retenue. Une méfiance. Une peur d'exposer « qui j'étais vraiment ». Sans m'en rendre compte, je m'étais enfermé dans l'image

qu'on attendait de moi : un intellectuel souriant. Avec l'impression de vivre à moitié, seulement. Je me contrôlais beaucoup : mes paroles intelligentes, mon image souriante, mes émotions inexprimées... ça me prenait pas mal d'énergie ! J'avais fini par trouver ça normal. Et puis... la vie avançait !

Ça ne marchait pas trop mal pour moi ; marié, jeune père, avec un bon boulot, je vivais le nez dans le guidon. J'avais enterré mes rêves d'enfant et tout misé sur mon couple. J'avais apparemment « tout » pour moi. Pourtant, vu de l'intérieur, quoi que j'obtienne, quoi que je fasse, il y avait toujours quelque chose qui n'allait pas : un détail imparfait, une phrase que je me reprochais, un geste que j'aurais dû faire... j'étais impitoyable avec moi-même. Mais, ça aussi, c'était devenu normal...

Puis, un jour, tout s'est écroulé. Ma femme m'a quitté. Je suis devenu père à mi-temps. La douche froide! La carapace qui se lézarde. La colère. La tristesse. Les yeux qui voient flou à force de ne plus dormir. Le désespoir. Encore plus de colère. Et puis, le choix : rester dans cette mélasse ou (re)commencer à vivre. Mais pas à moitié, cette fois : plaquer cette foutue carapace et m'ouvrir, évoluer, en profiter de plus en plus...

Ma quête a commencé. Avec un nouvel état d'esprit. Comment être le meilleur homme, le meilleur papa, le meilleur compagnon de vie possible ? Comment m'apaiser, vivre libre, serein, léger ? Je suis passé à l'action. J'ai revisité mon parcours. J'ai remué les poubelles de mon passé. Les mauvais traitements à l'école, les abus, les conflits de loyauté, la trahison, le rejet, les dépendances, tout ça... J'ai appris, compris, accepté, pardonné, chuté et progressé plus encore à travers stages, formations, lectures, coaching, thérapie... et l'intégration de

## Aperçu de l'interview :

**Dhouha** : Il y a le cas de Marie, une personne fait vraiment copie-collé de son projet. Elle lui pique les idées et donc Marie se dit que des fois elle a envie de tout abandonner, qu'elle se sent malheureuse. Est-ce que c'est en rapport avec la reconnaissance ?

**Patrick** : C'est quelqu'un à qui elle a présenté cette idée, avec qui elle a été en contact ou bien c'est quelqu'un à l'autre bout du monde ?

**Dhouha** : C'est une personne dans son entourage et qui a plus ou moins la même thématique ou dans le même domaine.

**Patrick** : La reconnaissance, c'est une énergie qui circule. Quand on manque d'énergie, on en demande justement. Sur ce coup-ci par exemple, j'ai envie de citer Coco Chanel qui disait "prenez mes idées, j'en aurai d'autres".

Donc, si Marie en souffre, c'est qu'il y a quelque chose qui se joue pour elle. On pourrait se dire en terme de reconnaissance pure : tes idées sont supers, tu peux être fière de tes idées, parce que si on te les fauche, c'est qu'elles sont bonnes. Le bon côté de cette mauvaise histoire, c'est que ses idées sont apparemment suffisamment bonnes pour que d'autres les reprennent. Et cela, en terme de reconnaissance et d'énergie pure, c'est super chouette ! Evidemment, ce n'est pas très agréable. Mais, pour moi



Car on est  
Tous 100%  
Humain

c'est peut-être un peu moins de la reconnaissance. On pourrait peut-être lui dire merci, on pourrait peut-être collaborer, travailler avec cette concurrente interne. Si elle faisait cela, Marie se sentirait peut-être mieux plutôt que de voir ses idées partir et complètement lui échapper.

Après si j'avais Marie en coaching, j'aimerais bien poser la question à Marie : qu'est-ce qui fait que quelqu'un te prenne tes idées, en dehors du fait qu'elles soient bonnes ? Parce que si tu avais avancé suffisamment dans ton projet par exemple, une autre personne n'aurait plus l'occasion d'être en compétition vu que tu serais trop avancée. Ils ne peuvent pas récupérer trois mois en trois jours par exemple. Il y a un moment où l'idée est portée par la personne qui l'a, qui l'exprime et qui la met en place à travers des actions concrètes. Tout le monde peut parler, tout le monde a des idées qui circulent quelque part. Pr contre, les projets que tu mets en place pour que ces idées deviennent concrètement quelque chose, ce n'est pas nécessairement récupérable. Il y a vraiment un côté incompressible à ce temps-là.

Peut-être que, là ce sont vraiment des hypothèses, cela va parler à Marie ou peut-être pas, les personnes auxquelles elle soumet ses idées ne sont pas les bonnes parce qu'elles peuvent abuser de sa confiance. Peut-être qu'elle a envie de dire très très vite plein d'idées de manière à être sûre qu'on valide ses idées et là il y a de la reconnaissance. Là, Marie avait peut-être besoin qu'on valide ses idées. Au quel cas, son boulot serait de se valider toute seule en se disant, cette idée est bonne parce que ... et faire la liste de : pourquoi est a priori bonne, plutôt que d'avoir nécessairement besoin de la partager avant même d'avoir commencé à la mettre en place. Parce



que là c'est un risque qu'elle prend de se la faire faucher justement.

Ce sont là 2 hypothèses mais si on réfléchit un peu, on peut en trouver cinq autres. Qu'est-ce qui est difficile pour elle : agir. On peut être très à l'aise dans son mental, dans ses idées, dans son intellect et dès qu'il faut passer à l'action, c'est difficile. Enfin, qu'est-ce qui est touché émotionnellement chez Marie ? Là, chaque fois qu'on lui fauche une idée, j'entends de la trahison dans ce que tu proposes...

**Dhouha** : la blessure...

**Patrick** : Oui, la blessure... Donc, quel est le scénario qu'elle revit systématiquement. Quelle est la boucle qui devrait être coupée de manière à ce que cela ne lui arrive plus.

Voilà mes idées à chaud, que je partage bien volontiers !

**Dhouha** : Le 2ème cas est Stéphane. Il dit que chaque fois que ses amis partagent quelque chose sur les réseaux sociaux, il met des "j'aime", des commentaires, il repartage. Il est fort demandeur quand il poste quelque chose à son tour. Il attend un "j'aime" ou un partage. Il trouve que c'est évident que les gens partagent puisque moi je partage. On parle de la reconnaissance et le rapport avec les réseaux sociaux.

**Patrick** : C'est un vaste sujet ! On est en plein dans la reconnaissance. En gros, dans notre vie de tous les jours, on échange des signes de reconnaissance. Quand on dit bonjour à quelqu'un, c'est le signe qu'il existe. Quand on dit à quelqu'un "waouh, c'est super ce que tu viens de faire", c'est le signe qu'il existe et en plus il a de la valeur. Quand on dit à une femme "waouh, t'es superbe aujourd'hui !". Ce sont des choses qui font du bien, qui ne font pas de mal à celui qui l'a dit et une économie d'abondance. C'est une chose que j'aime bien dans les signes de reconnaissance et cela ne coûte rien. Cela augmente l'énergie de tout le monde. C'est un plus !

**Dhouha** : Economie d'abondance...



**Patrick :** Oui, il n'y a pas de pénuries de signes de reconnaissance. Sauf quand on les remplace de la critique ou du jugement. Là, d'un coup, il y a un souci. Tant qu'on reconnaît l'existence et la valeur des gens, cela fait gagner de l'énergie à la personne qui la reçoit mais aussi à la personne qui la donne. C'est de l'abondance, car plus on en fait, plus on en reçoit de manière générale. Quand on fait des compliments aux gens, ils ont tendance à faire aussi. Maintenant chaque signe de reconnaissance n'a pas la même valeur énergétique. Quand on dit à quelqu'un qu'on l'aime, ça a une grosse valeur énergétique. Quand on fait un "like" sur Facebook, ce n'est pas la même chose. Tout le monde va comprendre que cela est moins énergétique. C'est pas pour autant que c'est moins important pour la personne qui en a besoin. Mais, on peut avoir 100.000 "likes" et ne pas se sentir suffisamment nourri. Tandis que 5 personnes vous prennent dans les bras par jour et là vraiment on est nourri. Ce sont des signes de reconnaissance mais cela n'a pas la même valeur énergétique. Ce qui est intéressant pour Stéphane, c'est de se dire que le principe de cette économie d'abondance et de reconnaissance, c'est qu'elle est gratuite. On fait quelque chose gratuitement sans attendre de retour. A partir du moment où on attend un retour, c'est

très humain, je ne suis pas en train de juger, cela signifie qu'il y a quelque chose en nous qui a besoin d'être nourri. Si on fait des "likes" à tous nos amis en espérant qu'en retour ils en fassent quand c'est nous, il y a quelque chose déjà d'un peu "tricky". Si en plus, on ne se sent pas bien on est mal, pas aimé, exclus, alors là il y a une blessure qui se réveille à chaque "like" qu'on n'envoie pas. Les réseaux sociaux sont une caisse de résonance énorme parce que le monde entier est censé être à notre porte. Mais on est parfois "aimé", on a deux "likes" de personnes qu'on a vu 2 fois ces 10 dernières années. Donc, il n'y a pas de valeur énergétique vraiment puissante. Or, la reconnaissance passe vraiment dans la relation humaine réelle, concrète, dans l'affectif, dans le fait de toucher quelqu'un, de voir quelqu'un, de parler avec lui. Pour cela, les réseaux sociaux sont pour moi un piège énorme par rapport à la reconnaissance, parce qu'on peut être reconnu par des milliards d'inconnus mais dans le fond, cela ne nous touche pas vraiment. Mais, c'est bon pour notre égo. L'égo et la personne ne sont pas la même chose. L'égo est le blindage de la personne. Donc, les trous dans l'égo, c'est là où on a des manques. Mais fondamentalement, les réseaux sociaux, ce sont des leurres. Je comprends qu'on en ait besoin. Moi-même

quand je poste des choses sur Facebook, j'aime bien qu'on me "like". Parce que si personne ne like, ne partage, moi j'ai besoin que mon boulot soit reconnu, on a tous quelque part besoin de reconnaissance !

Mais quand on en souffre, il y a un travail plus profond à faire que simplement engueuler ses amis et leur dire qu'ils pourraient "liker" ou partager.

**Dhouha** : Merci Patrick ! Pour le mot de la fin, je te laisse clôturer cette riche interview.

Patrick : Merci ! Le mot de la fin par rapport à la reconnaissance... L'idée de base est qu'on a dû rejeter des parties de nous. On a tous, toujours, soif de reconnaissance parce qu'on est des êtres humains. Chaque jour, on a soif d'une dose de reconnaissance. Cela dépendra des gens, parfois elle est grande, parfois plus petite. Parfois on a besoin que plein de gens nous sourient, parfois on a juste besoin d'une personne qui nous prenne dans les bras. Mais grosso modo, c'est toute l'énergie de la reconnaissance. On en a tous besoin pour vivre tous les jours. Quand on est isolé, on a tendance à manquer de cette énergie de base des êtres humains. Il faut sortir, voir des gens, téléphoner à ses amis, sa famille de manière à sortir de l'isolement. C'est le fonctionnement normal. Parfois aussi, on a besoin de reconnaissance. Et là, la soif commence à être un peu plus forte et on va commencer à agir de manière à obtenir de la reconnaissance

avec une attente comme disait Stéphane dans son témoignage. Donc là, on a besoin de reconnaissance. C'est pas juste, je partage ou plus on partage mieux c'est ou si personne ne partage, ce n'est pas grave. Non, là il y a un besoin. Derrière, il y a une blessure, une émotion négative. Quel est alors ce besoin ? Puisqu'il faut prendre soin du besoin plus que de la façade de la reconnaissance dans le sens où un besoin n'est pas nécessairement comblé par la personne qui nous dit qu'elle nous aime. Elle n'est pas à notre place. Donc, comment lui faire passer le besoin qu'on a exactement en terme de reconnaissance, ce n'est pas si évident. Et puis, il y a le manque de reconnaissance. Pour en obtenir, on est capable d'avoir des comportements spécifiques mais aussi de mettre la pression aux gens pour avoir ce que l'on veut (pression affective, pression émotionnelle forte, etc.). C'est la première idée du chantage affectif des parents, classique ! Besoin de reconnaissance en tant que parents, cela met une pression sur les enfants pour obtenir ce qu'on veut d'eux. C'est difficile. Ce manque n'est pratiquement pas comblable par aucun signe de reconnaissance du monde. C'est un puit sans fond. Le fond qu'on peut mettre dans le puit c'est en allant voir un coach, un psy et en réglant la blessure en dessous de tout cela puisqu'il y en a d'office une si on est en manque de reconnaissance et qu'on exprime ce manque par ce style de comportement.

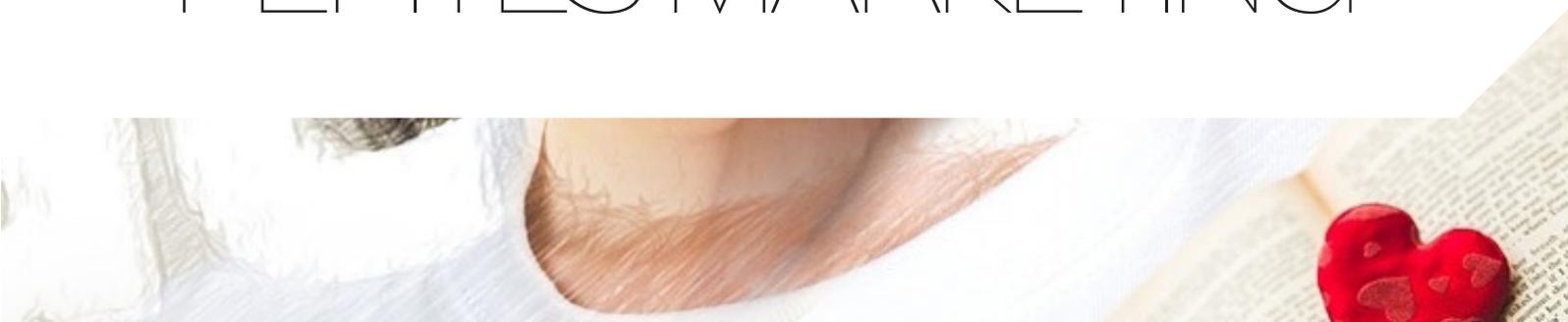
J'invite tout le monde à bien faire la part des choses. On a tous soif, c'est normal !







# PÉPITES MARKETING



## INTERVIEW AVEC FREDERIC CANEVET

VISIONNEZ CETTE INTERVIEW SUR  
[MISS-MARKETING.INFO/MAG3](http://MISS-MARKETING.INFO/MAG3)



Bonjour à tous ! Je m'appelle Frédéric CANEVET. Je viens de fêter mes 42 ans. Dur, dur, mais j'arrive à tenir ! J'ai quelques cheveux blancs, je ne les vois pas encore de trop mais c'est surtout lié à ma fille que j'ai eu il y a 2 ans et demi, tout de suite ça m'a donné des cheveux gris. Cela fait plus de 10 ans que je suis blogueur sur différents sites que j'ai monté. J'ai une double vie aussi : une vie secrète et une vie publique. La journée, j'ai une activité de salarié. Cela fait 15 ans que je travaille, toujours dans le domaine des logiciels de l'IT ou d'adwords. C'est pour cela que je suis plutôt spécialisé en marketing B to B. Depuis une quinzaine d'années, je suis product manager ou web

marketer, cela dépend des entreprises dans lesquelles je suis passé. En parallèle de cela, j'ai toujours eu une activité plus ou moins différente.

A un moment donné, j'ai monté un magazine papier avec un de mes amis journalistes. J'ai monté aussi une Startup avec des amis qui ont fait Start Down. Et là depuis quelques années, je suis consultant, en parallèle de mon job. Et faute de temps, et surtout avec ma fille qui vient d'arriver il y a quelques années, c'est moins facile de faire du consulting qu'avant. Je fais surtout de la formation vidéo. Ce n'est pas forcément pour gagner beaucoup d'argent, c'est pour me tenir au courant, parce que le marketing évolue à une vitesse folle. Je plains vraiment tous les gens qui ne se forment pas, qui ne suivent pas un blog, qui ne suivent pas l'actualité parce que cela va très vite. En 3 ans, j'ai changé 3 fois de boîte et je vois vraiment qu'il y a un niveau qui n'est pas extraordinaire. Ou alors c'est peut-être parce que j'arrive à me tenir au niveau des dernières actus marketing. En tout cas, le marketing en 5 ans, a évolué plus que les 10 années précédentes. C'est un métier qui évolue beaucoup et qui se spécialise, qui s'hyper spécialise. Il y a des gens qui sont spécialistes Adwords, des gens Analytics, des gens Facebook Ads. Je connais même des gens qui me disent moi actuellement, mon créneau c'est Facebook Ads et je me mets à fond là-dessus. J'ai un ami, Ludovic Barthélemy qui a monté une formation Facebook Ads, il n'y a pas longtemps. Il m'a dit que c'était un carton plein ! C'était rare comme ça convertit. Parce que c'est un très bon outil, c'est comme Adwords, c'est simple en pratique mais en théorie, c'est une vraie galère à gagner vraiment beaucoup d'argent. Ma journée c'est simple. Généralement - maintenant - parce qu'avant j'étais consultant à temps plein pendant la semaine, mais depuis quelques temps, je suis passé full-time salarié. Généralement je blogue le soir et le weekend, quand je ne m'occupe pas de ma fille qui veut jouer avec son papa !



SOUNDCLOUD

Le  
des c  
pa

ConseilsM

**fiverr**<sup>®</sup>

- WWW.FIVERR.COM -



EMAIL MARKETING DELIVERED

Top  
outils  
ar

Marketing

*vineo*

# Visionnez l'interview sur

[miss-marketing.info/mag3](http://miss-marketing.info/mag3)



Interview avec Frédéric

vimeo.com/190707177/49af4f5761

RSO NOW.BE GAME CGR En cours VOomotion : regarde BNP Paribas Fortis, la Belfius Banque - Belfi Transfo 4heros Studyland - studyland Beesy.me

Hébergez des vidéos Regarder On Demand



**Interview avec Frédéric Canevet sur Miss Marketing**

de Le Campus PRO Il y a 3 semaines

+ Suivre

# MISS MARKET

La rentabilité se démarque avec Mi



[miss-marketing.info/mag3](http://miss-marketing.info/mag3)

# TING

ss Marketing





SORORITÉS





# Coralie "Les Miameries"

## Les Miameries c'est qui ??

C'est moi... Coralie, une petite ( Enfin...pas si petite que ça...) nénette de 32 ans.

Mariée à un homme fort, beau, intelligent et maman d'une magnifique Lilou de 6 ans.

Mais si je vous écris aujourd'hui, c'est parce que je suis gourmande... Plus qu'une confession, c'est justement ce « défaut » qui m'a ouvert les portes de ma PASSION.

Passion que j'ai aujourd'hui envie de transformer en activité professionnelle parce que convaincue du bonheur que cela pourrait m'apporter à moi et aux autres !

## AUX AUTRES ?? OK, alors c'est quoi le truc ?

Je fais des cupcakes ! Mais pas juste des cupcakes !!! Des vrais cupcakes remplis d'amour, d'attentions et encore et toujours de passion.

## Comment tout cela a démarré ?

Comme expliqué plus haut, je suis maman et qui dit maman dit , à priori, faire des gâteaux... Du coup, je me suis lancée avec ma poulette pour

son anniversaire il y a déjà 3 ans et j'ai adoré ça ! C'est comme si quelque chose en moi s'était réveillé et que j'avais trouvé LA CHOSE pour laquelle je suis faite ! Du coup, ça m'a rendu heureuse ET du coup, ça a rendu aussi les autres heureux... Et bien oui parce que, depuis, je régale famille, amis et collègues de mes cupcakes aux mille déclinaisons ! Pour le moment, je touche encore un peu à tout, et je réalise aussi des gâteaux, des tartes, ...

Et parce que parfois, quelques images valent mieux qu'un long discours, et que je vous espère curieux, je vous invite à visiter ma page facebook pour un premier petit coup d'oeil: [www.facebook.com/lesmiameries](http://www.facebook.com/lesmiameries)

Et là, je sens que vous commencez à comprendre qu'il est plus que nécessaire que je puisse élargir mes horizons et voir plus grand, avec un public plus large !! Que je puisse propager toutes ces douceurs vers le plus grand nombre ! Le monde a besoin de réconfort... Enfin... Le monde... Si je pouvais déjà commencer par la Belgique ce serait plus que formidable!! Ce projet, j'en rêve depuis quelques années. Il a mûri, il a évolué et est maintenant prêt à vous être présenté ! TATADAAAAAAAAAAAAAMMM-MMMMMM... 40 jours pour changer ma vie grâce à... Un food truck sucré bourré de jolis cupcakes aux parfums multiples !

Un cupcake, c'est gourmand, léger, moelleux, coloré...

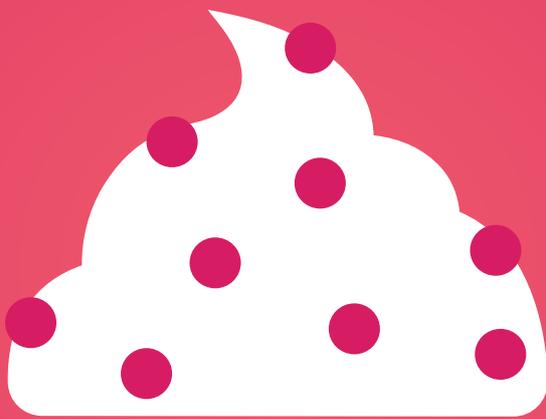
Un cupcake, c'est festif et ça fait revenir les saveurs de l'enfance... Ce food truck, c'est donc en grande partie l'envie de me recentrer sur ce que préfère faire: des cupcakes, mais aussi l'envie de vous faire découvrir mes recettes, et de partager de beaux moments avec vous. L'envie de vous faire plaisir et de me faire plaisir!

Je parcourrai les marchés, les brocantes, je me déplacerai également pour vos événements privés : anniversaires, baptêmes, mariages, fêtes d'entreprises, ... Je répondrai présente pour vos commandes de cupcakes personnalisés, mini-cupcakes, mais aussi buffets sucrés sur mesure. Allier plaisir des pupilles et des papilles... Franchement... Qui dit mieux??

Pour un premier petit aperçu, quelques parfums de cupcakes : Vanille, chocolat, café, spéculoos, framboises, rose, citron meringué, pomme façon tatin, ferrero rocher, noix de coco, chocolat/banane, pistache, ... D'autres à venir, mais chuuuuut, c'est encore un tantinet secret. Je ne peux tout vous dévoiler maintenant !

Ils pourront être accompagnés, selon vos envies, d'un bon café, d'un thé aromatisée et pourquoi pas, de quelques bulles de champagne !

C'est vous qui déciderez ! :)



les **W** iameries



NAOMY TREND





PARTENAIRES

# EMISSIONS TV



**BRIGITTE ANDRE**

*Monday Attitude*



**BIBA PEDRON**

*Connection Queen*



**MARTINE NGO NLEND MANGA**

*Joyeusement remarquable*



**VÉRONIQUE PLOUVIER**

*Le marketing à la page*



**SAIDA BOUZINAB**

*Notes à soi-même*



**STEEVE JURION**

*Création de Valeur*



**ALEXANDRA VASSILACOS**

*Alex, chasseuse de job*



**TINA KARR**

*Si on se disait tout?*



**VAL PERRON**

*Ose vibrer ta vie*



**LUCIE**

*Le marketing émotionnel*



**MICHEL BOUTIER**

*Le marketing émotionnel*



**MIRIELLE**

*Le marketing émotionnel*



**DANIÈLE CHRIRON**

*SANTÉ, JOIE ET ABONDANCE*



**MEET YOUR GOAL**

*MELIKA BABREDDINE*



**MAYA**

*Coeur de Femme*



**CHRISTELLE VANWARBECK**

*zellesofeminin.be*



**4 HEROS**

*Xavier Van Dieren*



**DANSESETCIE.BE**

*Le marketing à la page*

# ➔ CHRONIQUES RADIO



**PASCALE LEVASSEUR**

*Demoiselle Plan L Concept*



**CHRISTOPHE PEIFFER**

*Une Idée Derrière La Tête*



**SYLVIE RIEUX**



**JENNIFER CYR**

*Je Suis Inarrêtable !*



**EDITH LASSIAT**

*Solairement Femme*



**JULIEN LUYKX**

*Méditations Épiques*



**MARC ANDRÉ MOREL**

*Destiné À Réussir*



**ELODIE BUSCOZ**

*Business Génération*

# ⊕ PARTENAIRE MEDIA

LA JOIE  
SE PARTAGE

---

The logo for RCF Radio is presented within a white rectangular border. The text 'RCF' is in a large, bold, white sans-serif font, with 'RADIO' in a smaller, white sans-serif font directly below it. The background of the logo is a vibrant red, which is set against a larger background of abstract, overlapping shapes in shades of orange, red, and yellow.

**RCF**  
RADIO

# LA TEAM MISS MARKETING



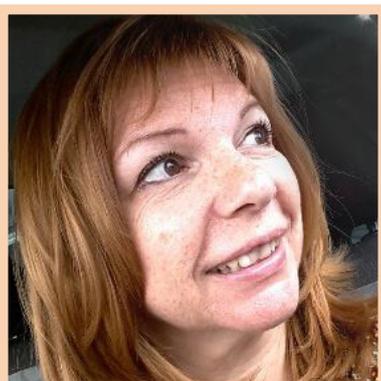
**Dhouha Majouli**  
Rédactrice en chef



**Sandra Logé**  
Département rédaction



**Saida Bouzinab**  
Département rédaction



**Bri Mairiaux**  
Département rédaction



**Henintsoa Tiana**  
Département rédaction



**Gauthier Davin**  
Département IT



# LES COULISSES DE MISS MARKETING







MISS  
MARKETING



[www.miss-marketing.info](http://www.miss-marketing.info)  
[jadore@miss-marketing.info](mailto:jadore@miss-marketing.info)