

KATALIN BERENYI

les **11** LOIS  
du MARKETING  
CRÉATIF

Secrets d'entrepreneurs pour réussir autrement

EYROLLES

Éditions d'Organisation

# Les secrets marketing d'une petite entreprise qui pourraient bien inspirer les grandes...



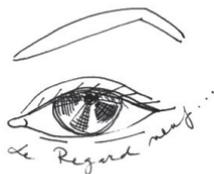
Co-fondatrice de la marque Erborian, Katalin Berenyi a su, par son dynamisme et sa créativité, tailler à ses produits une place de choix sur le marché féroce et concurrentiel des cosmétiques.

De son expérience est né cet ouvrage, véritable **condensé d'énergie** pour **remporter de grands succès** et **relever les défis marketing de demain** :

- une **méthode** basée sur les « pas de côté », l'intuition et le bon sens, tout à fait adaptée aux petites structures disposant de peu de moyens, mais énergiques et décidées à monter très haut !
- un **bol d'air** pour les fonctions marketing des grands groupes qui peinent à insuffler l'énergie des premiers temps ;
- un **guide précieux et plein d'inspiration** pour tous ceux qui souhaitent entreprendre une nouvelle aventure, que ce soit dans leur entreprise, ou dans leur vie privée.

Réinventez votre quotidien, vos méthodes de travail et votre vision du monde ! Vendez plus en retrouvant le goût de la créativité, et revalorisez vos collaborateurs comme vos clients avec des résultats probants. Vous redonnerez de la pêche à vos activités professionnelles et personnelles !

**Un ouvrage potentiellement culte, vivant  
et novateur, qui vient bousculer  
les pratiques marketing d'aujourd'hui.  
Et pas seulement...**



# **LES 11 LOIS DU MARKETING CRÉATIF**

Éditions d'Organisation  
Groupe Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05

[www.editions-organisation.com](http://www.editions-organisation.com)  
[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)

Conception : Hung Ho Thanh – [www.loaloo.net](http://www.loaloo.net)

Mise en pages : PCA

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

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

**Katalin Berenyi**

# **LES 11 LOIS DU MARKETING CRÉATIF**

**Avec la collaboration  
de Christie Vanbremeersch**

**Illustrations de l'auteur**

**EYROLLES**

  
Éditions d'Organisation



*« Petit est le poivre, mais fort ! »*

Dicton hongrois

À ma famille, mes amis et tous les gens formidables autour de moi...



# SOMMAIRE

Les présentations d'abord.....	IX
<b>DU PiMENT DANS LE MARKETiNG .....</b>	<b>1</b>
L'avenir appartient aux trublions.....	2
Arrêter de travailler pour le tiroir !.....	5
Faire fonctionner son cerveau droit ! .....	14
Réinjecter de la créativité dans son service marketing! .....	18
Forger ses propres outils marketing ! .....	23
Détourner les grands principes du marketing.....	24
Passer de consommateurs à « consommacteurs » .....	28
Tirer parti de toutes les ressources pour apprendre !.....	33
<b>LES 11 LOiS DU PETiT POiVRE.....</b>	<b>39</b>
Oser le risque mesuré !.....	40
Loi 1 – Entrepreneur dans l'âme, tu deviendras .....	42
Loi 2 – Poil à gratter, tu deviendras .....	55
Loi 3 – Le « WOW! effect », tu viseras .....	60
Loi 4 – De compromis sur la visibilité, tu ne feras pas.....	72
Loi 5 – À ne pas choisir, tu apprendras.....	79
Loi 6 – Une éponge, tu deviendras .....	84
Loi 7 – De t'ennuyer, tu oublieras !.....	90
Loi 8 – De ta zone de confort, tu sortiras.....	94
Loi 9 – Les histoires, tu les affineras et les affineras et les affineras... ..	98
Loi 10 – Responsable tu deviendras !.....	100
Loi 11 – Ton attitude, tu cultiveras .....	103

<b>LA RÉBELLION INTELLIGENTE COMME OUTIL MARKETING.....</b>	111
Lance-toi ! Tes premiers pas de Petit Poivre .....	112
Tu as bien réfléchi... agis, maintenant ! .....	114
8 idées non reçues, pour bousculer nos idées reçues.....	117
<b>PETIT EST LE POIVRE, MAIS IL GRANDIT... .....</b>	155
S'organiser pour grandir : la déclinaison stratégique .....	156
Accompagner son évolution pour garder sa différence .....	157
Semer et inspirer .....	164
<b>LES MOTS DU PETIT POIVRE.....</b>	169
<b>TABLE DES MATIÈRES .....</b>	175

# LES PRÉSENTATIONS D'ABORD



OÙ LE LECTEUR APPRENDRA  
LA RECETTE DU COCKTAIL PETIT POIVRE

À toi, ami lecteur,

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

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

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

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

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

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

Et pas n'importe comment.

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

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

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

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

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

## Cocktail du Petit Poivre



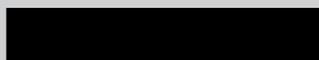
### ✓ Ingrédients:

- 2 doses d'esprit d'entrepreneur
- 1 dose de créativité
- 1 dose de bon sens
- 1 dose de pragmatisme

- ✓ Mélanger le tout dans un shaker. Bien remuer. Servir dans un récipient résistant et durable. Consommer sans modération. À renouveler autant de fois que nécessaire.



# DU PIMENT DANS LE MARKETING



# L'AVENIR APPARTIENT AUX TRUBLIONS



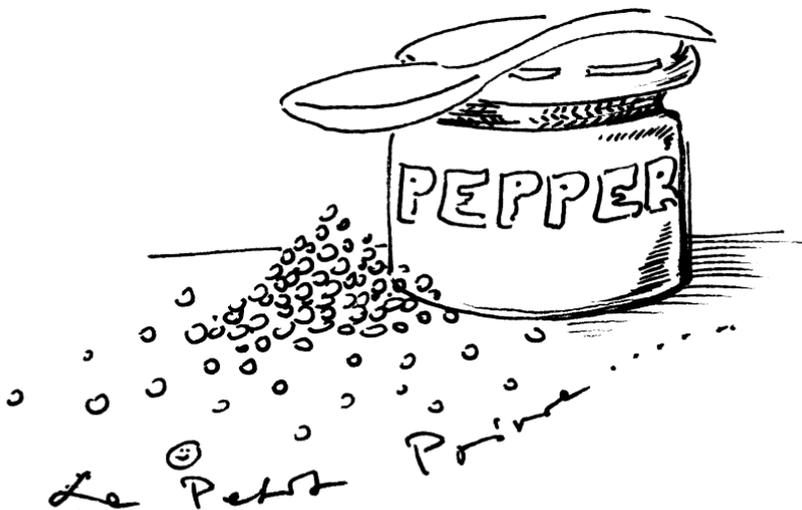
OÙ L'ON PROPOSERA AU LECTEUR DE SE LANCER  
DANS L'AVENTURE PETIT POIVRE

Cher lecteur,

Ça fait longtemps que je voulais t'écrire pour te raconter ce qui me tient tellement à cœur et qui m'a été demandé tellement de fois : redevenir des « Petits Poivres ».

De temps à autre ou plus souvent, retrouver ce mode de fonctionnement épicé, pour sortir du lot, mettre sur le marché des produits réellement innovants, ou simplement réépicer notre créativité, voilà ce qui me semble indispensable dans ce monde de demain... et d'aujourd'hui.

Pour les petites entreprises ? Une question de survie. Pour les grandes ? Elles souffrent de façon de plus en plus visible de frilosité, de manque d'innovation, de courage et de parti pris. Le marketing de masse est terminé, vouloir faire des produits pour tout le monde ne correspond plus à notre monde. Ajouter des « Petits Poivres » dans nos entreprises, nos conseils d'administration et dans nos vies est devenu indispensable.



Mon histoire n'engage que moi. Mais mon histoire est universelle. Je viens de Budapest et toi, tu viens de Tokyo, de Barcelone, de Valparaiso, de Nairobi, de ta petite ville d'Ardèche ou de Paris. Notre histoire à tous est la même, c'est l'histoire des possibilités offertes par les ressources trouvées en soi.

Attention, cher lecteur, tu as en main un livre surtout pas classique. Pas d'auteur célèbre, pas de spécialiste ou de professeur de marketing émérite, juste les réflexions d'une globe-trotter devenue entrepreneur. Pas de garantie de succès non plus, aujourd'hui je ne sais pas encore si notre petite marque de produits de soins, Erborian, deviendra le prochain Estée Lauder! Elle aussi était d'origine hongroise.

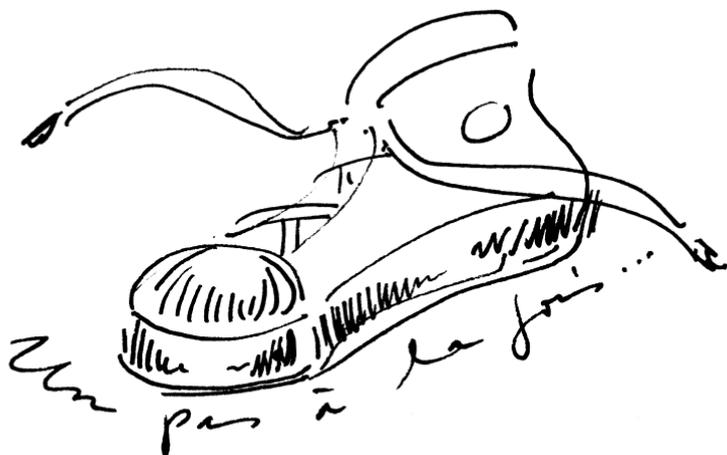
Je ne sais pas non plus si *toi* tu vas réussir en devenant Petit Poivre. En revanche, je peux te garantir que l'apprentissage du Petit Poivre t'aidera à devenir plus résolu et plus fort, plus humain et en même temps plus réfléchi. Une véritable réflexion neuve sur un monde vieux, un nouveau « muscle » à développer, où jeu, aventure et incursions vers des démarches insolites sont les maîtres mots. S'il n'y a pas de garantie de succès économique, un succès personnel est à la clé pour tous ceux qui participeront.

Je te propose de partager ces puissants principes, accessibles à tous et ayant fait leurs preuves avec de nombreux entrepreneurs dans le monde. Comme tout apprentissage, la route ne sera pas facile. Il faudra t'y mettre un peu et parfois te discipliner, et pratiquer pour faire tiens ces principes. Réapprendre à prendre des risques n'est pas chose aisée. Les principes du « Petit Poivre » sont comme une épice qui fait éternuer : ils causent d'abord de l'inconfort et de l'irritation, avant qu'on y prenne goût. Savoir qu'une impasse peut surgir est une pensée inconfortable pour chacun. Vouloir rester dans son confort nous est naturel et nous n'avons pas l'habitude de vivre nos entreprises comme une aventure, sous un angle de jeu et d'impasses à contourner.

Et pourtant, l'avenir appartient aux trublions ! Le trublion positif est responsable, il dérange l'ordre établi, il irrite les « nababs » du monde existant, mais il bouscule nos procédés pour nous faire évoluer vers un nouvel ordre, plus apte à s'adapter en cas de turbulences. Ce nouveau monde est susceptible de sortir des idées et des produits vraiment neufs, car la peur de déranger ne freine plus la créativité.

Le monde des situations confortables se termine, et plus tôt nous réapprendrons l'attitude Petit Poivre, plus tôt nous redeviendrons maîtres de notre destinée. Nous développerons presque naturellement une nouvelle adaptabilité, un monde sans crainte du changement, mais où, au contraire,

chaque changement apportera une excitation nouvelle, un intérêt renaissant et un sens de l'aventure humaine. Tu peux y arriver, n'aie pas peur, un pas à la fois, comme n'importe quel sportif. Penses-y. Courir le marathon ne se prépare pas en deux jours, mais en commençant par quinze, vingt, trente minutes de course. Le sportif développe sa résistance et les muscles nécessaires pour chaque nouvel exercice ; il apprend aussi à s'alimenter, à respirer, à aller plus vite...



Le grand Michael Jordan disait lui-même que chaque performance est une question de régularité : en faisant juste une petite chose de plus tous les jours, nous arriverons loin et sans effort en dehors de notre portée.

En apprenant l'existence des principes du Petit Poivre et en souhaitant les comprendre, tu as déjà fait le premier pas. Tu sais maintenant vers quelle nouvelle direction ces principes peuvent t'emmener : vers une nouvelle énergie, une nouvelle créativité, un nouvel esprit d'entrepreneur, toute en légèreté et joie libératrice. Nous y arriverons ensemble, pas à pas ; le but de ce livre est de te montrer que tu peux y arriver.

Je te propose donc un simple partage au coin du feu, d'où chacun ressortira, je l'espère, avec sa boîte à outils Petit Poivre, pour le plus grand bonheur du renouveau de nos énergies créatrices et de nos entreprises.

Tu es prêt ?

# ARRÊTER DE TRAVAILLER POUR LE TIROIR !



OÙ LE LECTEUR APPRENDRA COMMENT LES GRANDES  
ENTREPRISES SONT DEVENUES DES MACHINES  
À BROYER... ET À SE BROYER SOI-MÊME

« Réunion à 17 heures ! » Le téléphone retentit et ma tête commence à chauffer.

Jeune cadre dynamique et pourtant... Je n'ai pas fini ma présentation. Je ne suis plus sûre de mon message qui me paraissait tellement clair hier ! J'anticipe déjà les points insuffisamment explorés, insuffisamment prouvés par A+B ; je vois les faiblesses de ma présentation et pourtant... je sens que mon raisonnement est le bon, je suis si certaine.

De centaines de diapositives ou de *slides*, comme on dit ici, en ordre de marche, des panneaux ou des *boards* classés par ordre thématique, mes cheveux, mon maquillage, mes habits en meilleure forme, mes cellules nerveuses à capacité maximale... Peut-être qu'il me manque quelques heures de sommeil, mais qu'à cela ne tienne, c'est la maladie de ma génération, et puis l'enjeu fait monter mon adrénaline et me garde à vif.

