

LAURE HELFGOTT ET PATRICIA DE CANNIÈRE,
ZÉNON DIRECT MARKETING

Concentrées sur le métier du mailing

local tout en prenant part aux décisions stratégiques internationales.»

En 2005, elle devient responsable de vente pour la Belgique avant de prendre la tête de la filiale belge présente à Bruxelles depuis 1964. Celle-ci s'occupe de la vente et du marketing des marques du groupe (Nivea, Labello, Hansaplast...), emploie 103 personnes et a réalisé, en 2007, un chiffre d'affaires de 87 millions d'euros. Les ambitions d'Helen Willems ? Un : porter la part de marché de Beiersdorf Belgique dans la grande distribution — où la société est n°2 derrière L'Oréal, mais leader (40%) avec la marque Nivea — à 21% (contre 20,2% actuellement). Deux : améliorer la rentabilité de la société (*Ndlr, le résultat d'exploitation représente 17 % du chiffre d'affaires*), notamment de sa division maquillage. Trois : accroître ses ventes en pharmacie avec sa marque Eucerin. Et quatre : se renforcer sur le marché des shampoings et des soins capillaires, où Nivea entend passer de la 5^e à la 3^e place. Un programme bien rempli pour cette mère de deux enfants qui puise son énergie dans le fitness, les promenades à la mer et les voyages.

Sandrine Vandendooren ■

exporte déjà ses produits dans une douzaine de pays et a pour ambition de devenir un «leader mondial». Ni plus ni moins. «Nous sommes les seuls à proposer une gamme complète et il n'y a pas de grand acteur dans ce domaine», argumente ce père de cinq enfants.

A côté de cela, Vésale Pharma possède deux antibiotiques et des médicaments à usage gynécologique dans sa trousse ainsi qu'un produit antitranspiration (Axitrans), leader sur son marché.

La PME vise un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros pour 2008 (1 million en 2006) et est rentable depuis l'année dernière. «Notre objectif est d'atteindre, d'ici trois ans, la taille de Solvay Pharma en Belgique, c'est-à-dire réaliser un chiffre d'affaires entre 20 et 30 millions d'euros», précise l'entrepreneur qui est aussi consul du Gabon. Pour réaliser son objectif, il compte beaucoup sur le développement de ses exportations et sur un nouveau produit en gynécologie qu'il distribuera à partir de 2009.

Sandrine Vandendooren ■

Ensemble, Laure Helfgott et Patricia de Cannière viennent de lancer une nouvelle agence de marketing direct, Zénon DM. Avec des parcours un peu similaires, il était logique qu'elles finissent par se rencontrer.

Diplômée de l'Ichec en 1985, Patricia de Cannière travaille pendant 14 ans chez Moore Response Marketing, l'un des grands imprimeurs européens, où elle prend en charge la vente par correspondance. Après trois ans dans les télécommunications, elle en passe cinq à La Poste, gérant de grands comptes avant d'organiser le Marketing Day 2008.

Française, Laure Helfgott, diplômée de l'Essec en 1996, acquiert son expertise en marketing direct à La Redoute. Ensuite, elle travaille pour Le Printemps avant de s'orienter vers l'Internet, puis vers la banque. «Mon mari et moi avions très envie d'habiter à Bruxelles, dit-elle. Voici trois ans, mon époux a décroché un poste dans l'industrie pharmaceutique en Belgique. Cela nous a permis de réaliser notre rêve.»

Laure Helfgott travaille comme consultante indépendante en marketing direct, notamment pour La Poste. C'est là que les deux femmes se rencontrent. «Nous avons eu plusieurs dossiers à gérer ensemble pour des entreprises clientes de La Poste, poursuit Laure Helfgott. Il s'agissait d'études démontrant l'impact des mailings sur les ventes et la notoriété d'une marque. Nous avons toutes deux démarré notre carrière dans la vente par correspondance dans le Nord de la France et nous nous étions déjà croisées plusieurs fois sans le savoir...»

Dans l'agence qu'elles ont fondée, Zénon DM, Patricia de Cannière et Laure Helfgott proposent des campagnes de mailings et d'e-mailings. «Nous prenons en charge la totalité de la chaîne direct marketing, depuis les recommandations stratégiques jusqu'au dépôt à la poste ou l'envoi des e-mails, en passant par la création, la sélection des fichiers d'adresses et la production des campagnes, détaille

Patricia de Cannière. Nous sommes persuadées que le papier a encore de beaux jours devant lui. Actuellement, nous envoyons des courriers pour L'Oréal, préparons une carte postale pour une chaîne de décoration et des



FONCTION
administratrices gérantes de Zénon
Direct marketing

TEMPS LIBRES
natation, jardinage et cuisine pour
Patricia de Cannière; natation et violon
pour Laure Helfgott

E-MAIL
laure@zenon-dm.com et patricia@zenon-dm.com

cartes de vœux pour des banques privées. Nous nous concentrons sur le métier du mailing, avec une créativité et un savoir-faire particuliers.»

Des points communs réunissent les deux femmes : chacune un fils et une fille, et un kilomètre de natation trois fois par semaine. Si Patricia aime le jardinage et la cuisine, Laure, violoniste, joue en trio de la musique de chambre et donne régulièrement des concerts à la Chapelle des Minimes à Bruxelles. «Nous vivions à Paris dans le 9^e arrondissement. Aujourd'hui, nous habitons à Ixelles, et Bruxelles nous ravit !»

Jacqueline Remits ■