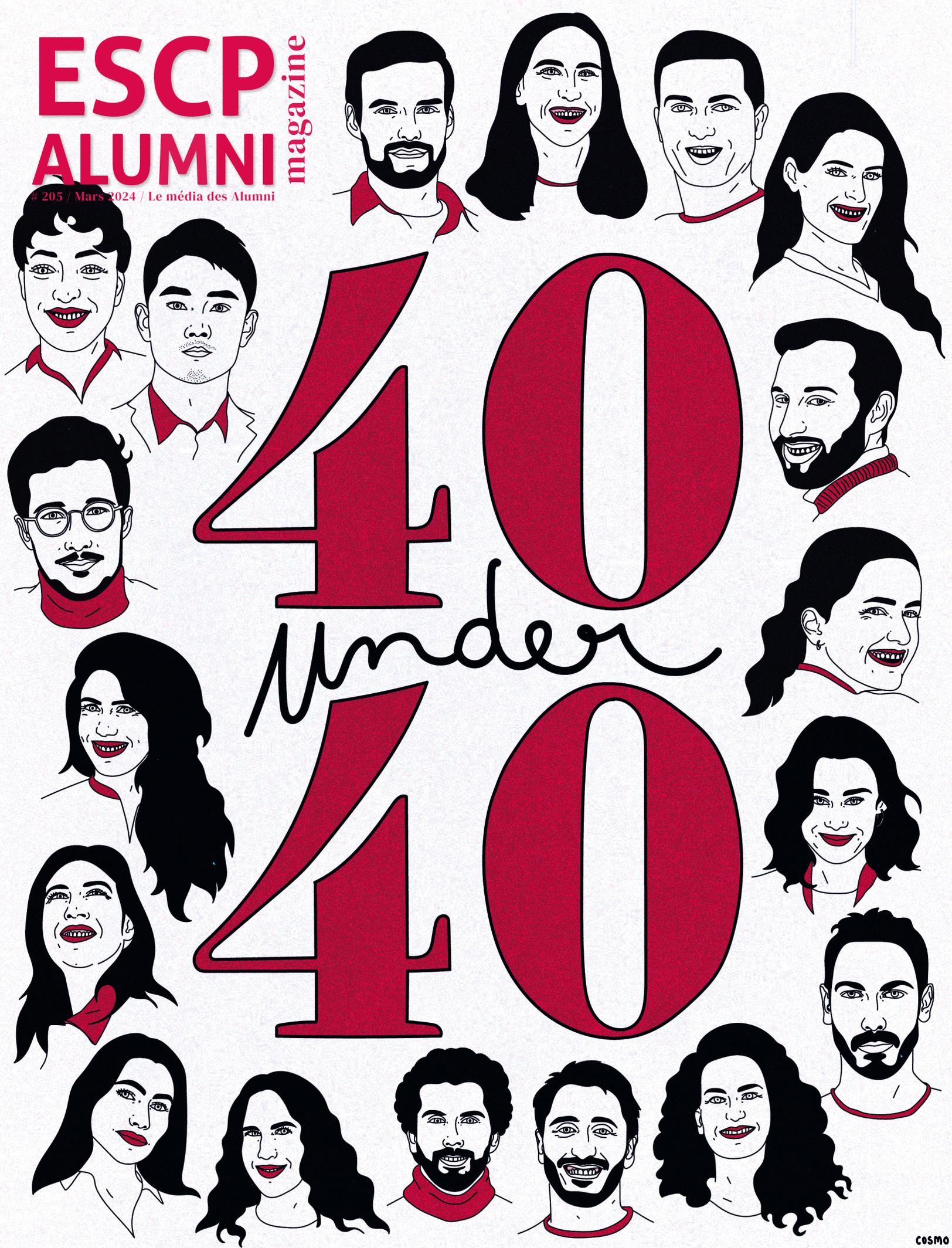


# ESCP ALUMNI magazine

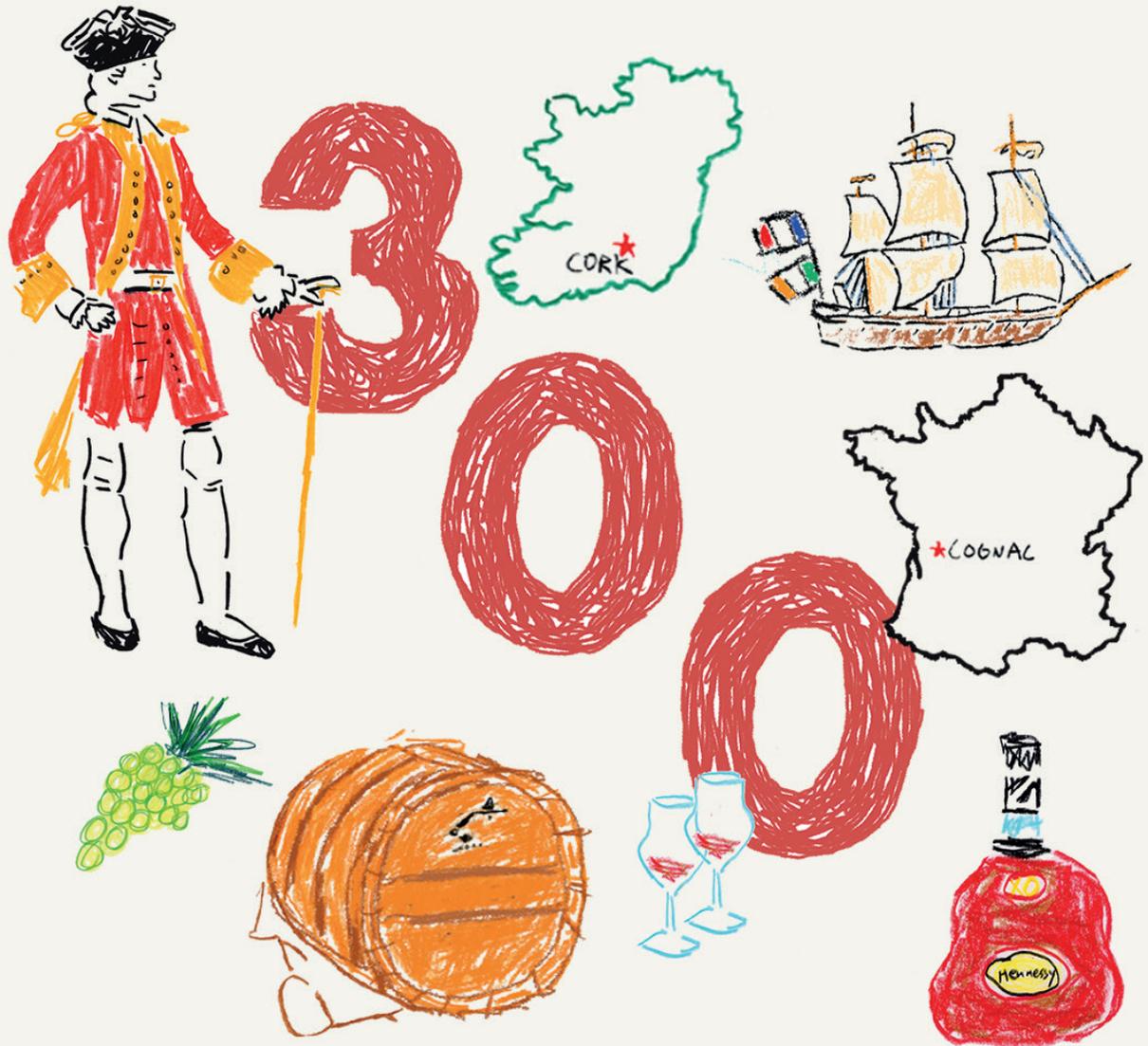
# 205 / Mars 2024 / Le média des Alumni





# Hennessy

300 ans d'histoire et d'excellence.



En 1724 naissait le visionnaire Richard Hennessy, fondateur de la maison Hennessy. Aujourd'hui plus grande maison de Cognac, elle fabrique avec passion un cognac d'exception reconnu à travers le monde.

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION



# L'ÉDITO

**D'EVA MOLLAT DU JOURDIN (98)**  
Délégue Générale ESCP Alumni

## Dessiner le futur ensemble

**C**hers Alumni,  
Comme le choix fut difficile!

Sélectionner 40 Alumni de moins de 40 ans qui forment un véritable kaléidoscope de notre communauté a été un défi. Et le résultat est à la hauteur de nos espérances : il est le reflet de la diversité, la richesse et le talent de nos diplômés. Qu'ils ou elles soient créateurs de licorne, vice-championne olympique ou game changer, décideurs et décideuses dans tous les domaines, elles et ils nous ont inspirés et nous ont donné envie de partager avec vous leur parcours.

Bien d'autres, toutes générations confondues, auraient aussi mérité leur place dans cette édition. Vous pouvez découvrir toutes les semaines ceux qui font l'actualité sur notre page LinkedIn. Je vous invite à nous y rejoindre pour votre dose quotidienne d'informations sur notre communauté.

Tous ces profils sont en train de façonner le futur. C'est aussi ce que nous cherchons à faire à ESCP Alumni : vous accompagner pour construire l'avenir. Un avenir qui nous ressemble : ouvert, inclusif et optimiste.

Rejoignez-nous pour le dessiner ensemble. |

## Shape the future together

**D**ear Alumni,  
What a tough choice it was!

*Selecting 40 alumni under 40 who form a true kaleidoscope of our community was quite a challenge. And the result lives up to our expectations: it reflects the diversity, richness, and talent of our graduates. Whether they are unicorn creators, Olympic runners-up, or game changers, decision-makers in all fields, they have inspired us and made us want to share their journeys with you.*

*Many others, across all generations, would also have deserved a spot in this edition. You can discover those who are making headlines every week on our LinkedIn page. I invite you to join us there for your daily dose of information about our community.*

*All these profiles are shaping the future. This is also what we aim to do at ESCP Alumni: to accompany you in building the future. A future that resembles us: open, inclusive, and optimistic.*

*Join us in shaping it together. |*

# Sommaire



## News

- 5** Zapping
- 8** Ils/elles bougent!  
Julia CLAVEL (MiM 16)  
Caroline FERRARI (ESCP 89)  
David AGUIAR-ARNAIN (MiM 14)  
Marc BLANCHET (EMBA 97)
- 12** Agenda/Carnet

## Dossier

- 14** 40 UNDER 40 : Ces Alumni qui construisent l'avenir
- 16** 5 questions à nos lauréats

- 22** Rencontre avec Anouk LE TERRIER (MiM 18), co-fondatrice de DIJO
- 24** Grand entretien avec Clément DELANGUE (MiM 12), co-fondateur et CEO de Hugging Face
- 28** Portrait d'Hawa DRAME (MiM 13), fondatrice de Time2Start
- 30** Pierumberto VIOTTO (MiM 16) gives you wings
- 32** La finance à impact selon Mélanie KEITA (MSc 18)
- 34** L'envol d'Alexandre LEFEVRE (MiM 11)
- 36** The entrepreneurship journey of Gian Maria GRAMONDI (MiM 17) and Luca CARTECHINI (MiM 17)
- 38** Ásdís Nína MAGNUSDOTTIR (MSc 19), made in Iceland
- 40** Interview with Normanno PISANI (MiM 17) Global Head of Editorial at Tiktok

- 42 L'engagement panafricain de Roselyne CHAMBRIER (MiM 09)
- 44 Grand entretien avec Joséphine BOUCHEZ (MiM 14), directrice générale et co-fondatrice de Ticket for Change
- 47 Rencontre avec Marie DEGRAND GUILLAUD (MiM 08), directrice générale de Nickel
- 50 Mini- Portraits

## Carrière

### Coaching

- 55 How to change careers when you have no idea what to do next? Eléonore MOREAU (MiM 96)

## Réseau

### Échos du réseau

- 57 ESCP Alumni Middle-East community.
- 58 Groupe Art et Entreprise
- 59 La promo 70 en vadrouille au Havre
- 60 À lire

## Campus

### École

- 63 The great office working dilemma: how to manage hybrid work effectively
- 66 Brèves

### Fondation

- 70 Portrait de Donateur, Léonid GONCHAROV (MiM 13)

## La vie des entreprises

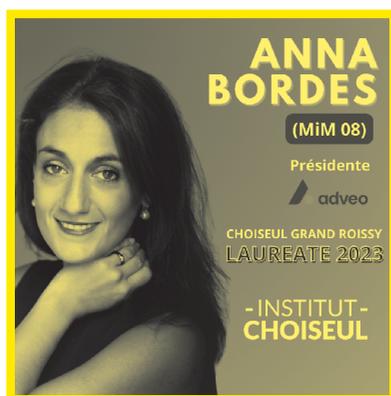
- 73 Vie des entreprises

### RETROUVEZ ESCP ALUMNI SUR :

 Escpalumni  @ESCPAlumni  ESCPALumni

ESCP MAGAZINE EST ÉDITÉ PAR : L'Association ESCP Alumni – 6-8 avenue de la Porte de Champerret, 75017 Paris – Tél. : 01 43 57 24 03 • **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION** : Bertrand DUMAZY (ESCP 94) • **DIRECTRICE ADJOINTE DE LA PUBLICATION** : Eva MOLLAT DU JOURDIN (98) • **RÉDACTEUR EN CHEF** : Arthur JEANNE (MS 13) • **CONSEILLER EDITORIAL** : Brieux FEROT (MiM 04) • **COMITÉ DE RÉDACTION** : Florence JACOB, Brieux FEROT (MiM 04), Luc MAROT (ESCP 83), François VALVERDE (ESCP 46), Henry DE BROSSES (EAP 82) • **RÉDACTION** : Houda GHARBI, Florian LEFEVRE, Ana BOYRIE, Fabien PALEM, Eric MAGGIORI et Paul PIQUARD • **COORDINATRICE DE RÉDACTION** : Linda WAKAM, lwakam@escpalumni.org • **CONTRIBUTEURS** : Florence JACOB, Gilles GOUTEUX (MD 12), Jonathan SARDAS • **MAQUETTE** : Florent CHAGNON • **ILLUSTRATRICE** : COSMO • **PUBLICITÉ** : FFE – 15 rue des Sablons – 75116 Paris – Tél. : 01 53 36 20 40 – ffe@ffe.fr – Serge Schando, s.schando@ffe.fr, 01 43 57 91 62 • **RESPONSABLE TECHNIQUE** : Yaël SIBONY • **RÉDACTION DÉLÉGUÉE** : Hannibal + - Magali DELIVET • **IMPRIMEUR** : Espace Graphic. Commission Paritaire : n° 1126G82354 – Dépôt légal : 6090 – ISSN 2108-257X – Prix de l'abonnement (4 numéros) : 50€ plein tarif. Prix unitaire 15€.

# News



## Anna Bordes dans le classement institut Choiseul Grand Roissy

**Anna BORDES (MiM 08)** figure dans le Top 40 Choiseul Grand Roissy 2023. Ce Top 40 met en lumière les leaders du Nord-Est parisien, d'aujourd'hui et de demain. CEO et Présidente d'Adveo, l'un des principaux acteurs européens de la distribution en gros de fournitures de bureau, services et solutions, Anna BORDES contribue sans conteste à la transition économique du territoire.

**INSTITUT CHOISEUL**

Institut Choiseul – Novembre 2023



## Munishk Gupta dans le top 10 des leaders indiens en France

Avec 25 ans de carrière dans le monde du business, **Munishk GUPTA (EMBA 08)**, est nommé parmi les 10 leaders indiens en France en 2023 par le magazine CEO Insights. En tant que Directeur Général et fondateur de iValueHealth.NET, Munishk GUPTA envisage un monde plus sain et équitable en s'engageant à créer des solutions innovantes accessibles à tous.

**CEO Insights**

CEO Insights – Novembre 2023



## Un Alumni remporte le prix Goncourt 2023

Mardi 7 novembre à Paris, **Jean-Baptiste ANDREA (ESCP 96)** a reçu le prix tant convoité, récompensant son quatrième roman « *Veiller sur elle* » paru en août dernier (Éditions de l'Iconoclaste). Cette œuvre, écoutée à plus de 50 000 exemplaires, est un récit dantesque, qui plonge de puissants personnages dans une fresque ponctuée de rebondissements, dans l'Italie de l'entre-deux-guerres.

**Le Monde**

Le Monde – 7 novembre 2023



## Underdog : la start-up qui révolutionne le secteur de l'électroménager

Grâce à sa start-up proposant une offre d'électroménagers reconditionnés par des experts, **Claire BRETTON (MiM 12)**, fondatrice de Underdog, redonne une seconde vie aux produits depuis 2022. Experte en intelligence artificielle et entrepreneuse dans l'âme, Claire BRETTON a aussi fondé Daco.io, start-up dans la collecte et le traitement de données rachetée par Veepee, et Sauvons nos commerces, plateforme solidaire vendant des coupons à faire valoir après la crise sanitaire. Elle est aussi auteure du livre « *La Valise* ».

### Les Echos

Les Echos – 27 septembre 2023



## Une Alumna membre du nouveau jury de « Qui veut être mon associé ? »

Pour la quatrième saison de l'émission phare, la chaîne de télévision française M6 a fait appel à **Stéphanie DELESTRE (MS 93)**, entrepreneuse fondatrice de la plateforme d'intérim Qapa et plus récemment de la start-up Volubile. Elle est aux côtés de la femme d'affaires Kelly MASSOL ou encore du basketteur Tony PARKER pour donner ses précieux conseils et investir auprès des porteurs de projets. Son objectif dans sa participation : « démocratiser l'entrepreneuriat ».

### Les Echos ENTREPRENEURS

Les Echos Entrepreneurs - 3 juin 2023

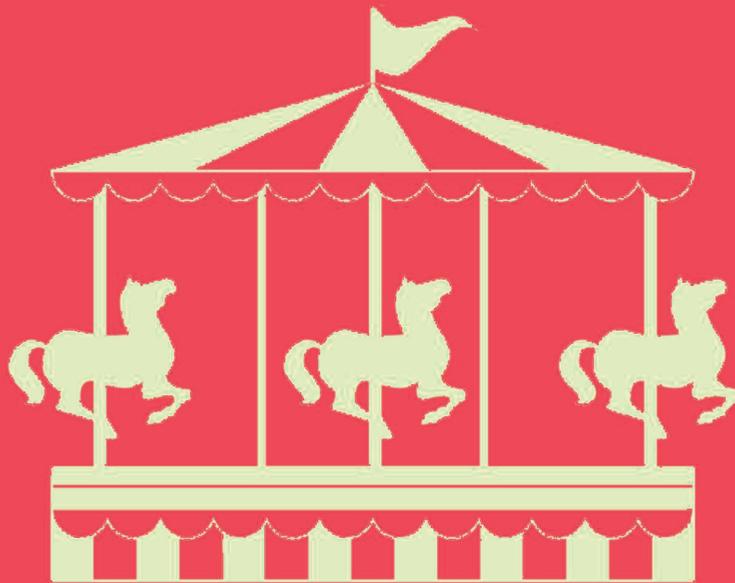


## Adeline PILON, distinguée parmi les 100 femmes de culture 2023

Le 9 octobre 2023 au Palais de Tokyo à Paris, **Adeline PILON (MiM 13)**, co-fondatrice de ELYX Foundation & Company, s'est vue remettre ce prix très convoité par l'association Femmes de Culture. Ce dernier « vise à mettre en lumière les voix inspirantes et créatives des femmes de culture francophones, tout en promouvant la diversité, l'inclusivité et la parité dans le monde de la culture ». Une très belle récompense pour Adeline PILON, qui a réussi à créer un métier sur-mesure dans la culture.

### TV5 MONDE

TV5Monde – 5 octobre 2023



# Carrousel Digital Limited

Devises et papiers d'identité électroniques  
Cryptographie par clés à usage unique  
Communication par photons intriqués  
Téléportation quantique

---

Solutions digitales  
Solutions Désynchronisées d'internet  
Solutions brevetées

---

Accessibles sous licence

c/o TC Group, 6th floor, King's House  
9-10 Hamaren London, SW1Y 4BP Royaume-Uni  
[www.carrouseldigital.com](http://www.carrouseldigital.com)

## Julia CLAVEL (MiM 16) est nommée Directrice M&A d'Orpea



**N**ommée Directrice M&A d'Orpea depuis novembre 2023, Julia Clavel est sous la responsabilité directe de Laurent Guillot, Directeur Général. Elle rejoint ainsi le COMEX d'Orpea.

Dans le cadre de ses fonctions, elle est chargée d'accompagner les projets de M&A, notamment la stratégie de repositionnement et de détention ciblée des actifs du groupe conformément aux objectifs du Plan de Refondation. Dans ce cadre, elle supervise les équipes M&A en charge d'assurer la structuration et la gestion des projets d'optimisation de valeur, de vente, d'amélioration de la performance opérationnelle ou de restructuration.

Elle a également la responsabilité de superviser la Pologne, l'Irlande et l'Angleterre et assure, en lien avec les Directeurs Généraux en charge la déclinaison des axes stratégiques du Plan de Refondation du groupe.

Diplômée de l'Ecole Normale Supérieure, de ESCP Business School et de Sciences Po Paris, ainsi que de l'Université de Paris-Dauphine, Julia Clavel a développé une fine expertise en Finance. En 2019, elle

a ainsi occupé le poste d'adjoint au directeur de la stratégie au sein de Saint-Gobain avant d'être nommée directeur stratégie France, Europe du Sud, Afrique et Moyen-Orient.

En 2020, elle a rejoint les services du Premier Ministre en qualité de conseiller technique et parlementaire, puis, en 2021, comme conseiller en charge des sujets économiques (Conseiller PME, consommation, concurrence, tourisme, économie responsable, régulation du numérique).

Entre 2018 et 2023, Julia Clavel a également enseigné l'économie publique à l'IEP de Paris.

### PARCOURS

- ▶ **2021 - 2023** : Services du Premier ministre, Conseillère PME, consommation, concurrence, tourisme, économie responsable, régulation du numérique
- ▶ **2020 - 2021** : Services du Premier ministre, Conseillère technique et parlementaire
- ▶ **2019 - 2020** : Saint-Gobain, Directeur stratégie France, Europe du Sud, Afrique et Moyen-Orient
- ▶ **2019** : Saint-Gobain, Adjointe au directeur de la stratégie

## NOMINATIONS

**TAMARA AL SARRAF (MS 11)** est nommée Directrice Commerciale au pôle Santé, Bien-être et Parentalité de Reworld MediaConnect, à ce poste depuis septembre 2023. Tamara est sous la responsabilité directe de Elodie Brétaudeau-Fontelles, Directrice Générale. Elle est ainsi chargée de piloter l'activité commerciale des secteurs Santé, Bien-être et Parentalité. En activant l'ensemble des médias affinitaires du groupe ainsi que les marques médias dédiées : Doctissimo, Top Santé, Pleine Vie, Parole de Mamans, Tamara et son équipe proposent des solutions ciblées pour répondre aux enjeux de communication des annonceurs.

**PIERRE-JEAN BERANGER (MS 13)** est promu Partner Transport & Services et Private Capital d'Oliver Wyman France, à ce poste depuis décembre 2023. Il est ainsi chargé d'accompagner les grands acteurs des secteurs de la défense et de l'aéronautique dans la mise en place de solutions innovantes et durables. Il intervient notamment dans les domaines suivants : Stratégies d'investissement organiques et inorganiques, Stratégie de développement, et Due diligence commerciale et opérationnelle.

**GUILLAUME BERNARD (ESCP 2000)** est promu Vice-Président du digital de SpinTank, à ce poste depuis octobre 2023. Guillaume est sous la responsabilité directe de Nicolas Vanbremeersch, Président Fondateur.

**DELPHINE BLAU-CORREIA (MiM 07)** est nommée Directrice des Opérations et de l'Expérience utilisateurs d'EMLYON Business School, à ce poste depuis novembre 2023. Delphine est sous la responsabilité directe de Isabelle Huault, Présidente du directoire et Directrice Générale. Elle est ainsi chargée du bon déroulement des opérations au sein de l'école, en mettant en place une stratégie optimale pour assurer la meilleure expérience aux étudiants et à l'ensemble des utilisateurs.

**YVES-MARIE BOISSONNET (MEB 04)** est promu Group Senior Vice President South EMEA, et Directeur Général France d'Akkodis, à ce poste depuis septembre 2023, en remplacement de Laurent Graciani. Il est ainsi chargé de la zone Sud : Italie, Iberia, Middle-East.

**BERTRAND BORE (ESCP 97)** est promu Directeur Général de Creadev, à ce poste depuis septembre 2023, en remplacement de Bertrand De Talhouët.

**CHARLES BRUNSWICK (MS 04)** est promu Président de Barnes Family Office by Côme de Barnes, à ce poste depuis novembre 2023. Charles est sous la responsabilité directe de Richard Tzipine-Berger, Directeur général. Il est ainsi chargé de ce nouveau family office qui accompagnera la clientèle haut de gamme « en quête d'une offre unique alliant le meilleur de l'immobilier à la performance financière ».

**VICTORIA CHANIAL (MS 06)** est nommée group Communications, Public Affairs and Sustainability Executive Vice President de Forvia, à ce poste depuis octobre 2023.

**JEAN-MARC CREPIN (ESCP 92)** est nommé Chief Executive Officer de Naïo Technologies, à ce poste depuis octobre 2023. Il est ainsi chargé de faire de Naïo une référence en matière de qualité des robots, tout en continuant à développer une gamme d'outils et de services innovants.

**JULIE DEFFONTAINES (MiM 06)** est nommée brand Marketing Director de Match Group France, à ce poste depuis septembre 2023.

**LAURE DELAHOUSSE (ESCP 88)** est promue Directrice Générale d'Association française de la gestion financière, à ce poste depuis octobre 2023. Elle est ainsi chargée de défendre et de valoriser l'excellence de la gestion française, de faire de la France un leader de la finance durable, de développer des solutions d'épargne adaptées à tous les clients en favorisant l'épargne longue, et de promouvoir un écosystème compétitif pour les acteurs français dans le paysage européen.

**XAVIER DE MALEISSY MELUN (EMMD 15)** est nommé Client Marketing Director de Visa Europe, à ce poste depuis septembre 2023.

**CHLOÉ DE MONT-SERRAT (MiM 05)** est nommée Chief Strategy Officer de Brevo, à ce poste depuis novembre 2023. Chloé est sous la responsabilité directe d'Armand Thiéberge, Président Fondateur. Elle est ainsi chargée de structurer la feuille



## **Caroline FERRARI (ESCP 89)** est promue Directrice des Affaires Internationales, Stratégiques et Technologiques du Secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale

Entre 2010 et 2013, elle occupe les fonctions de Ministre conseiller à l'Ambassade de France à Berlin. En 2013, elle est nommée Secrétaire générale adjointe au SGAE, le Secrétariat Général pour les Affaires Européennes auprès du Premier Ministre. En 2014, elle intègre le Ministère de l'Europe et des Affaires Étrangères, d'abord, au poste de DRH. En 2018, elle est nommée Ambassadrice de France au Danemark. De retour en France, en 2022, elle occupe les

fonctions de Secrétaire générale adjointe du ministère de l'Europe et des affaires étrangères.

Depuis novembre 2023, elle est la nouvelle Directrice des Affaires Internationales, Stratégiques et Technologiques de Secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale. À ce poste, elle est sous la responsabilité directe de Stéphane Bouillon, Secrétaire Général.

## NOMINATIONS

de route stratégique de Brevo à court et long terme, de soutenir les fusions-acquisitions et les diverses opérations de financement et d'optimiser les processus de décision et de planification au plus haut niveau de l'entreprise.

**MATHILDE DES COURTIS (MiM 15)** est promue *Directrice Associée de SeaBird*, à ce poste depuis octobre 2023.

**CÉLINE DOMENGET-MORIN (ESCP 01)** est nommée *Associée au sein du département Restructuring de Weil Gotshal & Manges*, à ce poste depuis novembre 2023. Céline est sous la responsabilité directe d'Anne-Sophie Noury, Co-associée du département Restructuring. Elle est ainsi chargée de jouer un rôle de premier plan dans la poursuite du développement de l'équipe pour répondre aux besoins des clients.

**THIERRY DUFOUR (ESCP 2000)** est nommé *Directeur Général de Frénéhard et Michaux*, à ce poste depuis septembre 2023. Thierry est sous la responsabilité directe de Bernard Rothan, Président. Il est ainsi chargé de la direction des sociétés TUBESCA-COMABI, ARTUB, TENDO, FMS RINGUE et MAE.

**NATHALIE ELBAZ (ESCP 97)** est promue *Présidente-Directrice Générale Officine Universelle Buly 1803 de LVMH Parfums & Cosmétiques*, à ce poste depuis octobre 2023. Nathalie est sous la responsabilité directe de Stéphanie Médioni, Présidente Exécutive de la division Beauté.

**THIERRY ELMALEM (ESCP 96)** est promu *Responsable du département Stratégie pour la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne de Publicis Sapient France*, à ce poste depuis septembre 2023. Thierry est sous la responsabilité directe de Lise Malbernard, Directrice Générale. Il est ainsi chargé d'accompagner les clients de l'entreprise sur la définition de leur stratégie digitale et leur plan de transformation, puis d'assurer la réalisation des gains commerciaux et financiers attendus pendant la mise en oeuvre.

**CAROLINE FOLLEAS (EAP BE 2000)** est nommée *Partner de Cathay Capital Private Equity*, à ce poste depuis décembre 2023. Elle est ainsi chargée de mettre en oeuvre notamment son expertise dans les secteurs de la consommation et de la santé.

**GRÉGOIRE FREMIOT (ESCP 01)** est nommé *Chief Executive Officer de Fréquentiel*, à ce poste depuis septembre 2023.

**HÉLOÏSE GASTINEAU-HERIARD-DUBREUIL (MiM 03)** est nommée *Directrice du Développement d'Ival*, à ce poste depuis septembre 2023.

**PIERRE GUILLOCHEAU (ESCP 83)** est promu *Directeur du métier Santé & Territoires de Crédit agricole*, à ce poste depuis septembre 2023. Pierre est sous la responsabilité directe de Gérald Grégoire, Directeur Général Adjoint en charge du pôle Client et Développement.

**THIERRY HOCHOA (EMMD 09)** est nommé *Directeur Administratif et Financier de Gaztransport & Technigaz*, à ce poste depuis septembre 2023. Thierry est sous la responsabilité directe de Philippe Berterottière, Président-Directeur Général.

**SÉBASTIEN LENNE (MEB 04)** est promu *Directeur IARD de Verlingue*, à ce poste depuis octobre 2023. Sébastien est sous la responsabilité directe d'Anne-Jacques De Dinechin, Directrice Générale. Il est ainsi chargé d'enrichir les offres sur l'ensemble des branches IARD afin de répondre aux attentes des clients, y compris sur des solutions structurées (ART, programmes internationaux). Il veille en particulier à développer l'expertise technique des équipes commerciales et des consultants en charge de la structuration et du placement des programmes d'assurances. Il garantit une qualité de service à forte valeur ajoutée tout au long du parcours client.

**FABRICE LENICA (ESCP 99)** est nommé *Communication Vice President de Mobilize*, à ce poste depuis septembre 2023.

**FRANÇOIS-XAVIER LUCHT (MiM 05)** est promu *Director of Transformation, Data and Performance de Crédit agricole Leasing & Factoring*, à ce poste depuis septembre 2023.

**PAUL MARIA (MiM 09)** est nommé *Vice President International Corporate Affairs and Partnerships d'Eramet*, à ce poste depuis septembre 2023.

**ANNE MARTIN (ESCP 94)** est nommée *Directrice Marketing d'Etablissements Dugas*, à ce poste depuis décembre 2023. Anne est sous la responsabilité directe de Marianne Loing, Directrice Générale. Elle est ainsi chargée d'accompagner la montée en puissance de Dugas initiée par son rachat en septembre 2023 par Stock Spirits Group et les différents challenges que la distribution d'une marque comme Clan Campbell implique, tout en préservant l'ADN fort et historique de distributeur de spiritueux premium de la société.

**CLÉA MARTINET (MiM 06)** est nommée *Directrice Développement Durable d'Ampere*, à ce poste depuis novembre 2023. Cléa est sous la responsabilité directe de Josep Maria Recasens, Directeur Opérationnel.



**David AGUIAR-ARNAIN (MiM 14)** est promu Directeur Exécutif Supeco France du Groupe Carrefour.

David Aguiar-Arnain a intégré le Groupe Carrefour comme Chief of staff to the real estate director en 2018. En 2020, il est nommé Regional real estate development director, un poste qu'il occupe pendant deux ans. En 2022, il devient le directeur opérationnel de Supeco France du Groupe Carrefour. Depuis octobre 2023, en remplacement de Boris Cuvillier, il est le nouveau directeur exécutif Supeco France et est ainsi en charge de trente magasins.



**Marc BLANCHET (EMBA 97)** est promu Directeur Orange Wholesale France d'Orange depuis novembre 2023.

Marc Blanchet a rejoint Orange en 2001 comme directeur des achats et de la production (France Télécom Terminaux) avant d'être nommé directeur général de Cofratel puis directeur des Services d'intégration France entre 2003 et 2007.

En 2009, il rejoint Orange Business Services au poste de directeur exécutif, puis comme directeur clients entreprises France en 2011. En 2016, il prend la direction d'Orange Île-de-France. Deux ans plus tard, en 2018, il est nommé directeur technique et du système d'information.

Titulaire d'un EMBA leadership et stratégie obtenu à ESCP Business School (1997), Marc Blanchet est aussi diplômé de Telecom Paris (1992) et de Polytechnique (1987).

## NOMINATIONS

**GILLES MOREL (MiM 07)** est promu Partner de Jasmin Capital, à ce poste depuis octobre 2023. Il est ainsi chargé des activités de Transactions secondaires et de Strategic Advisory.

**FÉLIX MOTOSSO (MS 08)** est promu Market Director de Livi France, à ce poste depuis juillet 2023.

**MATHILDE MOUCHE DA CRUZ GOMES (ESCP 84)** est nommée Chief Financial Officer d'Izicap, à ce poste depuis novembre 2023.

**CHRISTOPHE MURCIANI (ESCP 91)** est nommé Responsable de l'équipe Dette immobilière de LBP AM, à ce poste depuis novembre 2023. Christophe est sous la responsabilité directe de Vincent Cornet, Directeur des Gestions. Il est ainsi chargé de l'équipe composée de 6 spécialistes de la classe d'actifs, dont 3 gérants. Il a pour mission notamment d'élargir l'offre de gestion en termes de profils de risque.

**ADÈLE NUVOLONE (MiM 16)** est nommée Directrice Audience Engagement et Nouveaux Usages de CMI France, à ce poste depuis octobre 2023. Adèle est sous la responsabilité directe de Kevin Singer, Chief Digital Officer groupe. Elle est ainsi chargée d'enrichir l'offre éditoriale et les possibilités de monétisation. Elle a pour mission le pilotage de la stratégie de fidélisation de l'audience, le marketing éditorial ainsi que le développement de nouveaux formats numériques répondant aux évolutions des usages.

**PERRINE PANTALONI (MiM 23)** est nommée inside and Partner Account Manager de Dell Technologies France, à ce poste depuis septembre 2023.

**VINCENT PIQUET (ESCP 99)** est promu Directeur Financier d'Ampere, à ce poste depuis novembre 2023. Vincent est sous la responsabilité directe de Luca De Meo, Directeur Général.

**FRÉDÉRIC POILPRE (MS 03)** est nommé Directeur Général Délégué d'Officium Asset Management, à ce poste depuis septembre 2023.

**ELISABETH SHEMTOV (ESCP 87)** est nommée Directrice Générale adjointe d'AEF, à ce poste depuis août 2023. Elisabeth est sous la responsabilité directe de Danielle Deruy, Directrice Générale.

**OLIVIER SPONY (EMMD 19)** est nommé Directeur Administratif et Financier d'AB Habitat, à ce poste depuis octobre 2023.

**CAROLINE VLAEMINCK (EAP BE 2000)** est promue Directrice de WebSchoolFactory, à ce poste depuis septembre 2023, en remplacement d'Anne Lalou. Caroline est sous la responsabilité directe d'Anne Lalou, Directrice Générale.

**ANNA WACHOWIAK (ESCP 99)** est promue Directrice Générale Adjointe production, achat et valorisation de l'énergie, innovation, communication et affaires publiques de Sorégies, à ce poste depuis novembre 2023. Anna est sous la responsabilité directe de Frédéric Bouvier, Président du directoire et Directeur Général Groupe.

**LENA WUJEK (ESCP 98)** est nommée Directrice Juridique de Financière Pinault, à ce poste depuis septembre 2023.

**JEAN-FRANÇOIS ZIRGER (MiM 13)** est promu Directeur RSE de Biggie Group, à ce poste depuis novembre 2023. Jean-François est sous la responsabilité directe d'Anthony Spinasse, Chief Operating Officer et Cofondateur. Il est ainsi chargé de construire un département transverse au sein du groupe, duquel émerge une offre consolidée capable d'engager toutes les entités vers plus de responsabilité sociale et environnementale.

**SANDRINE ZURRU (ESCP 95)** est promue Chief Executive Officer SUEZ Trading de Suez, à ce poste depuis octobre 2023.

**Informez-nous de vos nominations  
à [info@escpalumni.org](mailto:info@escpalumni.org)  
Inform us about your  
nominations at [info@escpalumni.org](mailto:info@escpalumni.org)**

# UNE MEILLEURE PRÉCISION POUR DE NOUVELLES PERSPECTIVES

Affûtez votre vision grâce à Pléiades Neo, une constellation de pointe composée de deux satellites d'observation de la Terre. La très haute résolution de Pléiades Neo (30 cm), qui permet de visualiser clairement des objets aussi petits que des lampadaires, ainsi que sa capacité de revisite quotidienne de tout emplacement de votre choix, fournissent un avantage opérationnel certain et un accès inégalé à l'information aux gouvernements, aux forces armées et aux institutions, ainsi qu'au secteur privé. Avec Pléiades Neo, les bonnes décisions peuvent être prises au bon moment pour assurer la sécurité de chacun et ainsi préserver toute la beauté du monde.

Pléiades Neo © Airbus DS 2024 – Paris, France

# AIRBUS



## Mai 2024

**VENDREDI 17 MAI • 12H30-14H**  
**WEBINAR**  
**Faites grandir votre business**

**JEUDI 23 MAI • 12H30-13H30**  
**WEBINAR**  
**Build your personal branding to boost your career**

**JEUDI 23 MAI • 18H-19H30**  
**WEBINAR**  
**Quel leadership pour accélérer la transition écologique ?**

**MARDI 28 MAI • 13H-14H**  
**WEBINAR**  
**Faire face aux questions difficiles en entretien**

## Carnet

### DÉCÈS

- 1) **Maurice BROCHET (ESCP 53)**, décès survenu le 14 novembre 2023 à l'âge de 92 ans
- 1) **Bertrand CAHEN (ESCP 56)**, décès survenu le 3 mars 2023 à l'âge de 91 ans
- 1) **François-Xavier CHENAIN (ESCP 57)**, décès survenu le 23 juin 2023 à l'âge de 90 ans
- 1) **Roland DE LATTRE (ESCP 54)**, décès survenu le 6 juillet 2023 à l'âge de 91 ans
- 1) **Bernard DE VANSSAY DE BLAVOUS (ESCP 59)**, décès survenu le 19 mars 2023 à l'âge de 87 ans
- 1) **Denis DUCHESNE (ESCP 73)**, décès survenu le 27 mars 2020 à l'âge de 71 ans
- 1) **Jean FAVIER (ESCP 52)**, décès survenu le 27 décembre 2022 à l'âge de 94 ans
- 1) **Daniel FRANK (ESCP 69)**, décès survenu le 10 juillet 2023
- 1) **Éric JAY (ESCP 73)**, décès survenu le 4 mars 2023 à l'âge de 73 ans
- 1) **Xavier LECOURT (ESCP 65)**, décès survenu le 23 septembre 2023 à l'âge de 81 ans
- 1) **Philippe LUBIN (ESCP 56)**, décès survenu le 26 décembre 2023 à l'âge de 90 ans
- 1) **Marion ROBIN (ESCP 02)**, décès survenu le 20 juin 2023 à l'âge de 44 ans
- 1) **John SABES (ESCP 47)**, décès survenu le 20 décembre 2022 à l'âge de 96 ans

## Mars 2024

**VENDREDI 15 MARS • 12H30-14H**  
**WEBINAR**  
**Intégrer les enjeux RSE dans son organisation et son métier : tous acteurs du changement !**

**VENDREDI 15 MARS • 12H30-14H**  
**DÉJEUNER**  
**#ESCPFeminaLunchs avec**  
**Véronique DI BENEDETTO (EAP 82),**  
**Vice President France at Econocom and President of Econocom Italy**

**LUNDI 18 MARS • 12H30-13H30**  
**WEBINAR**  
**Activer le réseau ESCP**

**MARDI 19 MARS • 13H-14H**  
**WEBINAR**  
**Mieux adapter sa communication à celles des autres**

**MARDI 19 MARS • 8H30**  
**RENCONTRE**  
**Club HEC Medias & Entertainment, avec Eric GARANDEAU, Directeur des Affaires Publiques TIK TOK France sur le thème : Qu'est-ce qui fait courir TIK TOK?**

**MERCREDI 20 MARS • 19H**  
**Delegates Celebration**  
**Campus Champperret**

**MARDI 26 MARS • 12H30-13H30**  
**WEBINAR**  
**CV, choix à faire, erreurs à éviter**

**MERCREDI 27 MARS • 19H30-21H**  
**LUXURY MARKETING**  
**en ligne**

**JEUDI 28 MARS • 12H30-14H00**  
**WEBINAR**  
**How to change career when you have no idea what to do next?**

**JEUDI 28 MARS • 19H**  
**ALUMNIGHT**  
**Mode & Luxe**

## Avril 2024

**MERCREDI 3 AVRIL • 13H-14H**  
**WEBINAR**  
**How to network : why networking skills are important?**

**VENDREDI 19 AVRIL • 12H30-14H**  
**DÉJEUNER**  
**#ESCPFeminaLunchs avec**  
**Catherine RENARD (EMBA 02),**  
**CEO Studio Harcourt**

**MARDI 23 AVRIL**  
**Déjeuner de Promo**  
**Promo 63**

**MERCREDI 24 AVRIL • 12H30-14H**  
**WEBINAR**  
**5 clés pour trouver le bon prochain poste**

**JEUDI 25 AVRIL • 12H30-13H30**  
**WEBINAR**  
**Comment les recruteurs vous identifient sur LinkedIn ?**

**VENDREDI 26 AVRIL À 17H**  
**& SAMEDI 27 AVRIL**  
**WEEK-END ANNIVERSAIRE DE PROMO spécial EAP**

**LUNDI 29 AVRIL • 12H30-13H30**  
**WEBINAR**  
**L'entretien de recrutement, un avant, un pendant, un après**

**MARDI 30 AVRIL • 12H30-14H00**  
**WEBINAR**  
**Write your life purpose statement**



# REGAIN AMBITION

Pour Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, l'un des enjeux majeurs des prochaines années est la vitalité des territoires. Pour cela, nos experts accompagnent, sur le long terme, des projets de développement économique en **RÉGION**. Ils permettront d'offrir des perspectives aux futures générations et auront un impact positif dans la société et sur l'environnement, pour changer demain.

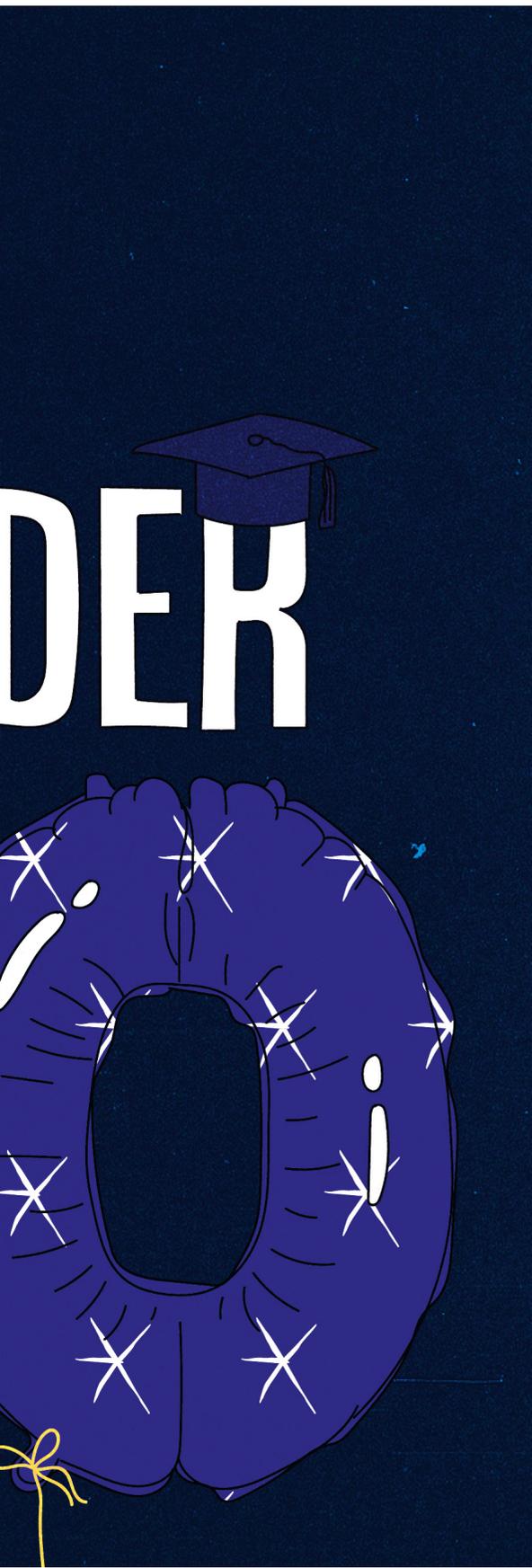




# 40 UNDER 40 : ces Alumni qui construisent l'avenir

À l'occasion du premier numéro de cette nouvelle année, qui s'annonce aussi riche que passionnante, la rédaction d'ESCP Alumni a choisi de marquer le coup et vous présente sa sélection de 40 Alumni à suivre en 2024. En parcourant les différentes rubriques de ce numéro, vous découvrirez au gré de vos lectures 40 visages emblématiques. Par leur diversité de parcours, d'origine, de domaines d'action et de talents, ils et elles font briller les couleurs de ESCP Business School et portent aussi les valeurs et la singularité de notre école. Ils et elles sont un échantillon représentatif de l'abondance de profils exceptionnels dont regorge notre communauté. Rencontrez avec 40 Alumni et tout autant de parcours inspirants qui façonnent un futur ouvert, inclusif et optimiste.

Par la rédaction d'ESCP Alumni  
Illustrations : Cosmo





## 5 questions à...



**Felix ELKMANN (MiM 08)**  
SVP Business Development & Strategic Partnerships, Datawords

### What is the added value you've created that you're most proud of?

Maintained strong international friendships and bringing nice people together

### The decision that changed your life?

Marrying, getting a kid and doing an unpaid sabbatical in Palo Alto.

### Where do you see yourself in 10 years?

Married, having several kids and my own set of companies.

### What's your motto?

I don't really have one although I am very grateful to God for having gifted me with abilities to study, travel and get to know the world which motivates me also to build up on that and use what I got.

### What motivates you when you get up in the morning?

A crying baby as well as to build and create something, create values, financial or emotional.

### What has ESCP done for you?

Personally a lot as I was lucky to find such a great amount of very dear friends, especially amongst the French students. That is for me also the greatest and most important aspect of ESCP : to bring all these different people together. Although I think it is related to the fact of spending 3 years together while these days it seems it is much more fragmented.



**Julia CLAVEL (MiM 16)**  
Directrice M&A, Directrice en charge de la Pologne, l'Irlande et l'Angleterre, Orpea

### Quelle est la valeur ajoutée que vous avez créée dont vous êtes la plus fière?

Deux exemples particuliers me viennent à l'esprit. Pendant le Covid, alors que j'étais à Matignon et à l'Élysée j'ai travaillé sur les dispositifs d'aide aux entreprises. C'était une période très compliquée et nous avions peu de visibilité mais concourir à apporter un soutien crucial à l'économie dans ce contexte inédit m'a permis de me sentir vraiment utile, et même si tout n'était pas parfait, j'en suis aujourd'hui encore très fière. Je pense aussi au projet de loi visant à sécuriser et réguler l'espace numérique, qui est un sujet qui me tient très à cœur, pour rétablir l'équité en ligne et mieux protéger les internautes, surtout les plus jeunes, et les entreprises, et que j'ai eu la chance de suivre et participer à construire d'un bout à l'autre.

### La décision qui a changé votre vie?

A 23 ans, alors que j'étais encore étudiante et pensais plutôt préparer les concours administratifs, j'ai accepté un stage au cabinet du Ministre de l'Economie. Je pensais signer pour six mois puis repartir vers mes plans initiaux, j'étais loin de m'imaginer que je finirais par y rester et plus encore que ce ministre (Emmanuel Macron) deviendrait Président de la République. Cette décision a changé ma vie à tous les égards, j'y ai fait des rencontres personnelles que je garderai toute ma vie, et cela a impacté tout le reste ma carrière, aussi bien dans le secteur public que privé. Ne pas sous-estimer les stages !

### Où vous voyez-vous dans 10 ans?

Je n'ai jamais vraiment cru à un plan de carrière qu'il s'agisse juste de dérouler, je pense qu'il faut savoir ce qu'on veut, ce qui est cardinal pour son épanouissement professionnel et être attentif et ouvert aux opportunités. Je crois que je n'aurais pas vécu ce que j'ai vécu si j'avais procédé autrement. Donc dans dix ans, j'espère que j'aurais réussi à la fois à gagner en responsabilité, à élargir mes fonctions opérationnelles, à continuer à me réinventer tout en trouvant les voies et moyens de contribuer au bien commun qui reste la pierre angulaire de mes choix.

### Votre devise?

Qui ne tente rien n'a rien !

### Qu'est-ce qui vous motive quand vous vous levez le matin?

Au jour le jour, savoir que je vais apprendre de nouvelles choses, développer de nouvelles compétences, que mes journées vont être variées et stimulantes. Au global, savoir que je contribue à quelque chose qui a du sens et qui me dépasse.

### Ce que ESCP vous a apporté?

ESCP m'a bien sûr apporté des compétences techniques qui m'ont été très précieuses pour la suite. Mais au-delà je pense que ESCP Business School, plus encore que d'autres écoles de commerce, m'a donné le cadre et les moyens de développer d'autres compétences et de vivre d'autres expériences, en rejoignant des associations, en vivant des expériences à l'étranger, en faisant des stages, en montant des projets ad hoc. ESCP m'a permis de cultiver cette polyvalence et cette agilité que je pense fondamentales.



**Zhou WU (MiM 10)**  
Prada President Asia Pacific

**Quelle est la valeur ajoutée que vous avez créée dont vous êtes le plus fier ?**

J'ai toujours tenu à initier des nouveaux projets, à aller hors des sentiers battus. Ce qui se traduit dans mon métier par exemple, par le fait d'ouvrir des points de ventes qui n'étaient pas dans l'agenda, ou bien de créer des structures nouvelles de composition d'équipe. La valeur ajoutée sur le court terme est un gain de part de marché important, mais de manière plus intéressante, sur

le long terme, cela a pour effet d'instaurer une culture d'entreprise plus entrepreneuriale avec des équipes qui prennent davantage d'initiatives.

**La décision qui a changé votre vie ?**

Je pense que le fait d'avoir décidé très tôt d'opter pour une carrière internationale a été un facteur déterminant pour ma vie. J'évolue en Asie depuis plus de 12 ans et je me sens très épanoui professionnellement.

**Où vous voyez-vous dans 10 ans ?**

Idéalement, j'aimerais avoir atteint un bel équilibre entre vie familiale et vie professionnelle tout en progressant dans ces deux domaines.

**Votre devise ?**

Do what you love, love what you do.

**Qu'est-ce qui vous motive quand vous vous levez le matin ?**

Je suis motivé par le fait de pouvoir faire la différence dans les projets que j'entreprends. La motivation me vient aussi des personnes et des équipes avec lesquelles je travaille. J'aime l'idée d'avancer et de progresser collectivement.

**Ce que ESCP vous a apporté ?**

Difficile de répondre en une phrase. Les années à ESCP ont été inoubliables. Elles ont forgé en moi un esprit de camaraderie, notamment à travers l'aventure entrepreneuriale de la Junior Entreprise (J.E Cash Flower 2007). J'ai depuis toujours cherché à valoriser ces valeurs d'entrepreneuriat et de travail d'équipe dans ma vie active. Je retiens également la vision internationale de l'école qui nous initie très tôt à être immergé dans des cultures et environnements différents.



**Jonathan ANGUELOV (MS 13)**  
Co-Founder Aircall

**Quelle est la valeur ajoutée que vous avez créée dont vous êtes le plus fier ?**

À la création d'Aircall, nous avions pour mission de révolutionner la téléphonie d'entreprise et changer la manière dont les entreprises gèrent leurs systèmes de téléphonie dans le monde. 10 ans plus tard, nous avons créé un outil qui est devenu une norme et dont des milliers d'entreprises ne peuvent se passer. Il est aujourd'hui normal pour la plupart des entreprises d'avoir une téléphonie connectée aux outils métiers et de pouvoir gérer les appels comme des emails. Nous avons également été

précurseurs dans l'utilisation de VOIP sur les ordinateurs et nous avons dès lors supprimé le poste fixe traditionnel.

**La décision qui a changé votre vie ?**

Créer Aircall et laisser derrière moi toutes mes expériences et tout ce que j'ai pu apprendre en entreprise. Repartir de zéro et me jeter dans le grand bain. Évidemment, j'ai commencé Aircall avec la boule au ventre et la peur de faire une bêtise. Mais 10 ans plus tard, c'est probablement la meilleure décision de ma vie. Le choix d'être heureux dans ce que je fais.

**Où vous voyez-vous dans 10 ans ?**

Après 10 ans à gérer Aircall j'ai récemment décidé de quitter l'opérationnel de la société afin de me consacrer à mon premier amour: l'immobilier. J'ai commencé à acheter de l'immobilier dès mes 19 ans et cette passion ne m'a jamais quittée. Aujourd'hui je peux enfin m'y consacrer pleinement. Dans 10 ans j'aimerais avoir créé un groupe

immobilier avec plusieurs dizaines d'hôtels en France et avoir révolutionné à ma manière l'hôtellerie haut de gamme accessible. Souvent cela prêche à sourire de parler d'haut de gamme accessible et pourtant je suis convaincu que ce modèle doit et peut exister.

**Votre devise ?**

Shoot for the moon, even if you miss it, you might end up among the stars

**Qu'est-ce qui vous motive quand vous vous levez le matin ?**

Essayer, échouer, apprendre, me relever et y arriver.

**Ce que ESCP vous a apporté ?**

ESCP m'a appris la rigueur et la ténacité. A l'école j'ai toujours été l'élève moyen qui devait fournir plus d'efforts que les autres pour y arriver. Cela m'a donné une envie de me surpasser malgré mes lacunes.



**Philippe ENGLEBERT (MiM 1g)**  
Gérant chez Lazard, ancien conseiller économique de la Présidence de la République

**Quelle est la valeur ajoutée que vous avez créée dont vous êtes le plus fier ?**

Avoir contribué par l'action publique, à mon échelle pendant quelques années, au redressement économique de notre pays et à la baisse du chômage, que ce soit en mettant en œuvre des dispositifs de soutien pour sauver des entreprises pendant le Covid, ou en attirant en France des projets d'usines de

groupes étrangers, ou encore en finançant le développement de l'écosystème French Tech.

**La décision qui a changé votre vie ?**

Celle de rejoindre l'État en 2017 après plusieurs années en banque d'affaires. N'étant pas fonctionnaire, c'était un risque mais j'ai adoré l'impact que j'ai pu avoir sur les politiques économiques, les personnes dévouées que j'ai rencontrées et le champ des possibles que cette expérience m'a ouvert.

**Où vous voyez-vous dans 10 ans ?**

Jusqu'à présent, j'ai travaillé aussi longtemps dans le secteur public que dans le secteur privé donc je n'ai jamais eu de plan tracé. Je sais juste que je continuerai de contribuer à l'économie française, avec toujours un certain angle d'intérêt général local ou national.

**Votre devise ?**

La politique, c'est pour faire.

**Qu'est-ce qui vous motive quand vous vous levez le matin ?**

Grâce à Lazard, c'est d'être aux côtés de chefs d'entreprises françaises dans leurs opérations financières pour les aider à se développer, rayonner dans le monde, financer des projets innovants, créer de l'emploi et assurer la souveraineté de notre pays.

**Ce que ESCP vous a apporté ?**

Une famille, aussi bien au sens propre (mon épouse est également une Alumna de l'école, avec qui nous avons eu une merveilleuse fille) qu'au sens figuré, en étant lié à des camarades partout dans le monde et dans des secteurs très divers.



**Leonid GONCHAROV (MiM 1g)**  
Co-Founder et Président Work & Go

**Quelle est la valeur ajoutée que vous avez créée dont vous êtes le plus fier ?**

Je suis surtout fier de l'impact qu'Anticafé a eu sur la dynamique entrepreneuriale en France ! En 10 ans nous avons accueilli plus d'un million de clients, surtout des entrepreneurs, des créateurs et des freelancers. A notre petite échelle, nous avons contribué à leur lancement et à leurs premiers pas ! Et de la même manière, nombre de salariés parmi

les 500 qui ont travaillé à l'Anticafé ont été inspirés à se lancer en entrepreneuriat !

**La décision qui a changé votre vie ?**

Ma décision d'étudier à ESCP. Initialement je pensais rentrer en Ukraine après la fin du master mais j'ai fini par m'installer en France. Ensuite j'ai vécu aux États-Unis, créé 3 start-ups en France et en Italie puis j'ai pris la tête d'une ONG. Je suis devenu un citoyen du monde. J'espère que ce n'est que le début de l'histoire !

**Où vous voyez-vous dans 10 ans ?**

Depuis plusieurs années, je m'intéresse fortement aux sujets du climat et me prépare à lancer une start-up en réduction d'émissions CO<sub>2</sub>. J'espère d'ici 10 ans, avoir un vrai impact dans ce domaine !

**Votre devise ?**

Mieux vaut s'excuser que demander l'autorisation.

**Qu'est-ce qui vous motive quand vous vous levez le matin ?**

Les rencontres que je ferai dans la journée et l'impact que je peux avoir. En ce moment c'est la flexibilité de travail et l'épanouissement, le climat, et la fin de la guerre en Ukraine.

**Ce que ESCP vous a apporté ?**

Il m'a permis d'ouvrir un nouveau chapitre de ma vie, de faire de la France ma deuxième maison et d'avoir une vision mondiale dans mes projets et mes contacts. Cela a été un étape clé de ma vie dont je suis très reconnaissant.



**Fabrizio CUSTORELLA (MBA In 22)**  
Co-founder & CFO Relearn

**What is the added value you've created that you're most proud of?**

The startup I founded, ReLearn, emerged from recognizing a gap in awareness regarding the issue of waste, which had not been considered an integral part of the environmental problem. ReLearn educates over 15,000 people daily, and in less than two years, we have collectively differentiated more than 20,000 kilograms of waste that would have otherwise ended up in landfills, being incinerated and producing CO<sub>2</sub>. We've shifted the status quo by creating NANDO, the first zero-waste monitoring and educational tool, proving that waste is indeed a significant part of the environmental challenge. This initiative represents the added value we've created and the achievement I'm most proud of, demonstrating our commitment to addressing and integrating waste management into the broader conversation on environmental sustainability."

**The decision that changed your life?**

After completing my MBA at ESCP, I faced a pivotal choice: either start a career in a corporate or consulting firm or work full-time at ReLearn without a salary. At that time, we had no clients yet, and the project

was just launching. However, believing in the potential of our mission, I decided to embark on this adventure. This decision profoundly changed my life. It wasn't just a career choice; it was a commitment to a cause I deeply believed in. By choosing to dedicate myself to ReLearn, I embraced the uncertainty and challenges of startup life, fueled by the conviction that our work could make a meaningful difference in the environmental sector.

**Where do you see yourself in 10 years?**

In ten years, I see myself as an entrepreneur living in a world free from waste, fully aware that me and the ReLearn team played a crucial role in this paradigm shift. This vision is not just a personal aspiration; it represents my commitment to driving meaningful change in how society manages waste. My journey is not just about building a successful business but about being part of a larger solution that addresses one of the most pressing environmental challenges of our time.

**What's your motto?**

My motto is that in life, being resourceful is an art that you must master and know how to wield. No matter how hard you work, there are always external variables that can disrupt your plans and projects. You should never get discouraged; the true skill lies in finding the right workaround in the shortest possible time and turning difficulties into treasures. This principle guides me not just in navigating challenges but in transforming them into opportunities for growth and innovation. It underscores the importance of resilience, creativity, and

adaptability—qualities that are essential for success in any endeavor

**What motivates you when you get up in the morning?**

What motivates me when I get up in the morning is the awareness that I am working for a company that did not exist until two years ago but now boasts 10 employees, a revenue growing exponentially, and an expansion across more than six European countries. It's exhilarating to be part of a team that's not just witnessing but driving this growth, shaping the future of our industry, and making a tangible impact across borders. This daily transformation and the opportunity to contribute to something greater than myself provide a deep sense of purpose and motivation.

**What has ESCP done for you?**

With an engineering background, ESCP equipped me with the necessary economic and financial knowledge to lead a business effectively. Moreover, it taught me how to interact and connect with different cultures and mindsets, making me comfortable in any situation. This experience has significantly enhanced both my professional and personal development, providing me with a broader perspective on global business practices and enriching my interpersonal skills. ESCP has not only broadened my expertise in my field but also prepared me to navigate the diverse and dynamic challenges of the modern business world with confidence and adaptability.



**Robin RIVATON (MiM 12),**  
CEO STONAL

**Quelle est la valeur ajoutée que vous avez créée dont vous êtes le plus fier ?**

L'aventure Stonal ! Je l'ai rejointe en cours de

route mais le produit que nous bâtissons a la capacité de faire évoluer très positivement un secteur au coeur de nos vies, l'immobilier.

**La décision qui a changé votre vie ?**

Cela peut paraître trivial mais pour le provincial que j'étais, venir étudier à Paris en 2008. Cela m'a ouvert de nombreuses opportunités

**Où vous voyez-vous dans 10 ans ?**

Créer une nouvelle entreprise dans la deep-tech, voir grandir mes filles et continuer d'écrire.

**Votre devise ?**

Le meilleur moyen de prévoir le futur, c'est de le créer.

**Qu'est-ce qui vous motive quand vous vous levez le matin ?**

Livrer des produits capables de faire bouger le monde dans ce que je juge être une meilleure direction

**Ce que ESCP vous a apporté ?**

La compréhension de la complexité des organisations et un paquet d'amitiés



**Cristina SPILLER (MiM 16)**  
Impact Officer Astorg

**What is the added value you've created that you're most proud of ?**

I'm co-creating the Astorg Foundation called Astorg Philanthropy Investments. The Foundation focuses on venture philanthropy, supporting projects benefiting individuals with disabilities and chronic conditions. We

support ventures with high impact potential that could benefit from Astorg's investment experience and network. This is an ongoing and relatively new initiative within Astorg, the private equity fund I work for. Despite being in its early stages, I'm pleased with the positive results and reactions from the team and partners.

**The decision that changed your life?**

Moving to London straight after ESCP. Honestly, London didn't attract me, so I didn't expect to build my life or career here. Living here gave me access to career opportunities I wouldn't have had elsewhere.. This was particularly the case for a nascent sector like impact investing at the time..

**Where do you see yourself in 10 years?**

I hope to still be involved in impact investing, but I do aim to relocate to a warmer climate!

**What has ESCP done for you?**

ESCP gave me access to an international network of like-minded professionals, which have proven to be invaluable; both in terms of my career and in terms of the lifelong friendships I made. ESCP also gave me incredible international experiences that I would not have had access to otherwise. I spent 2 years between Madrid, Costa Rica, Paris and London.



**Inés NAVARRO DE ROUX (MiM 09)**  
CEO STONAL

**What is the added value you've created that you're most proud of ?**

Delivering financial returns with a positive impact. In both public and private equity I'm proud to connect long-term investors I admire like Norges and Ontario Teachers Pension Plan with environmentally conscious

entrepreneurs. The IPO of renewables Solarpack and Grenergy are great examples.

**The decision that changed your life?**

Taking the ESCP exam after a weekend of sailing. Embarking on a three-year adventure through London-Madrid-Paris and forging lifelong friendships.

**What's your motto?**

From Spanish Roman philosopher Seneca, "Luck is when preparation meets opportunity" What motivates you when you get up in the morning?

Doing serious things while not taking myself too seriously. Currently I'm trying to address the enormous challenge of decarbonisation

and energy transition via investments that can be scaled-up to make a meaningful impact. I enjoy building bridges between different universes as I believe the whole is greater than the sum of its parts.

**What has ESCP done for you professionally or personally?**

ESCP has been a robust foundation of my international career. Personally, I'm grateful to contribute to its board as well as spearheading the Spanish chapter of "Grandes Ecoles au Féminin"\* with four remarkable volunteers on a mission to inspire women to leadership positions.

\*GEF is a 20 year old association where ESCP Alumni is a founding member"



**Margot TRUYENS (MS 13)**  
APAC Head of M&A / Associate Director  
Corporate Finance, Havas

**What is the added value you've created that you're most proud of?**

Professionally it's when I joined Havas after 4 years in M&A advisory at KPMG and after 6 months only, I took over the function in charge of M&A for APAC. I had to step up and closed 4 acquisitions in India in that year (2019) alone. Until today, it is one of the most challenging but also rewarding years in my career – I advise everyone to

just take on the challenge! On a personal level, I am very proud of the life my partner and I created for ourselves. Especially as an expat, it's so important to find a routine a social circle that make you feel at home in your "new" country, which is what I feel we did very well.

**The decision that changed your life?**

There have been many decisions that got me to where I am today, but the one that "got the ball rolling" is definitely my decision to join the MS Corporate Finance at ESCP. It opened my eyes to another career and life path than what everyone else back home was doing.

**Where do you see yourself in 10 years?**

10 years is quite a long! In 5 years, I see myself as a CFO at a midsize company or entity with a strong focus on both

internal and external (M&A, partnerships etc.) growth, by then probably back in Europe or somewhere a bit closer to my friends and family. And happy with the life I'm leading outside of work too.

**What's your motto?**

You cannot predict or control all that life will bring you, but today is in your hands. So make sure you that at the end of every day, you are satisfied with what you did with that today.

**What has ESCP done for you?**

First of all, it opened my eyes to what the world has to offer beyond my life back home. Secondly, I have now lived in Paris, Brussels, Mexico and Singapore and have made many interesting connections (both personal and professional) in each of these places through the alumni network.



**Alix LEBRAT (MiM 11)**  
COO TV Series, Studio Canal

**Quelle est la valeur ajoutée que vous avez créée dont vous êtes la plus fière?**

Je crois avoir démontré depuis le début de ma carrière la valeur de l'opérationnel. C'est pour moi très important d'apporter de la valeur aux projets que je mène en ayant une connexion étroite avec le terrain, une connaissance approfondie des étapes qui permettent aux projets de se concrétiser. J'ai démarré dans le Groupe CANAL+ avec pour mission d'ouvrir des filiales en Afrique francophone, un job ultra valorisant car je pouvais voir les résultats concrets de mon travail. Lorsque nous avons ouvert notre boutique en propre à Kinshasa, c'était un grand moment de fierté!

**La décision qui a changé votre vie?**

Lorsqu'en 2017 mon boss me propose de prendre la direction générale de la filiale de CANAL+ au Congo Brazzaville et que je pars m'y expatrier pour trois ans! Une expérience qui a changé beaucoup de choses dans ma vie personnelle et permis une accélération significative de ma trajectoire professionnelle.

**Où vous voyez-vous dans 10 ans?**

J'envisage toujours ma carrière dans l'industrie des médias et j'espère participer au développement de projets de fiction (quel que soit leur support : cinéma, télévision, livre) qui racontent notre monde et participent à le changer un peu. Je crois énormément au pouvoir transformatif des œuvres culturelles et c'est pourquoi je travaille dans ce secteur.

**Votre devise?**

Un esprit sain, dans un corps sain! J'accorde beaucoup d'importance au bien-être physique et mental et je fais très attention à prioriser l'activité sportive et la nutrition dans ma vie quotidienne. Je suis intimement

persuadée que ce sont des conditions indispensables pour la réussite professionnelle.

**Qu'est-ce qui vous motive quand vous vous levez le matin?**

Découvrir de nouveaux talents et mettre au service de leurs projets mon expérience et mon exigence. Tout ceci en pensant qu'un jour ces projets seront vus par le plus grand nombre!

**Ce que ESCP vous a apporté?**

Etudier à ESCP a été totalement clé pour moi! C'est grâce à l'école que j'ai découvert tous les métiers auxquels je pouvais avoir accès dans le monde des médias. Et le fait d'en être diplômée m'a ouvert beaucoup de portes. J'ai également eu la chance d'étudier à Buenos Aires pendant un an, dans le cadre d'un double diplôme avec la Universidad de San Andrés. Sans doute une des plus belles années de ma vie!

Par Hervé Marquez

# Vous prendrez bien un Dijo

Sans aucune connaissance scientifique, **Anouk LE TERRIER (MiM 18)** a pris le pari d'envahir le marché français des probiotiques à la suite de complications dues à un traitement hormonal. Voilà cinq ans que cette entrepreneuse, via sa marque Dijo, soigne les ballonnements des Français.



**Anouk LE TERRIER (MiM 18)**  
co-fondatrice de DIJO

La période Covid a été synonyme de ralentissement, de carnets de commandes qui se vident, voire de cessation d'activité pour de nombreuses entreprises, mais ce fut tout l'inverse pour le projet entrepreneurial d'Anouk Le Terrier. « Une aubaine, s'étonne aujourd'hui la jeune femme de 30 ans, dont la société de probiotiques baptisée Dijo vient de boucler l'exercice 2023 avec un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros. Le contexte de la pandémie nous a aidés à décoller. Chacun enfermé chez soi, avec la notion de bien-être au cœur de ses préoccupations, et rattaché au monde extérieur par les réseaux sociaux, notre canal de communication exclusif à l'époque... Tous ces paramètres ont fait exploser notre société, et mon associée et moi avons pu commencer à nous payer à la fin du confinement. » Cela tombait bien, c'était le deal qu'Anouk Le Terrier avait passé avec ses proches au moment où elle leur avait annoncé sa volonté de se lancer dans le grand bain de la création d'entreprise, au début 2019. « Je vivais chez ma mère et elle insistait vraiment pour que je cherche un CDI. Pour la rassurer, je lui avais donc promis de ne pas m'entêter si nous ne parvenions pas à dégager de chiffres d'affaires suffisant au bout

d'un an. » Il est vrai que le cursus de cette jeune maman originaire de Chinon (Indre-et-Loire) la prédestinait plutôt à mener une carrière dans l'audit ou en banque d'affaires.

Anouk Le Terrier sort diplômée de ESCP Business School à l'été 2018. « Je fais partie d'une génération où c'était à la mode d'aller travailler en cabinet de conseil ou en finance. L'entrepreneuriat était moins en vogue qu'aujourd'hui. Tous mes stages s'inscrivaient dans cette logique », indique-t-elle. Elle ne saurait dire si l'incertitude du monde du travail ou le stress du mémoire ont joué leur rôle,

mais la jeune femme, 25 ans à l'époque, est victime de sérieux problèmes de santé cette année-là. Variation anormale du poids, fatigue permanente, perte de cheveux... Pire, le diagnostic met très longtemps avant d'être posé. Elle est finalement victime d'une thyroïdite d'Hashimoto, une maladie auto-immune de la thyroïde. « L'organisme considère la glande comme un corps étranger, alors il produit des anticorps qui essaient de la détruire, ce qui provoque de énormes dégâts à l'intérieur. » Le traitement hormonal qu'elle doit ingérer la guérit mais perturbe son sommeil, provoque nausées et troubles de



“  
**Malgré mes études, le mode de vie inhérent au monde de la finance, fait de sushis avalés devant l’ordinateur et de dossiers d’audit travaillés jusque tard dans la nuit, était devenu incompatible avec mon état de santé.**”

la digestion. C’est alors qu’elle se met en quête d’alternatives naturelles. Elle tourne vers la naturopathie puis les probiotiques, et ressent immédiatement une amélioration. Ce n’est pas le seul constat qu’elle dresse : l’offre de micro-organismes en gélules combinant label made in France et qualité est extrêmement restreinte. Lisa Souloy, son amie d’enfance, est également une grande consommatrice de probiotiques dans le cadre de sa pratique de la course à pied. Heureux hasard du timing, cette dernière a du temps libre du fait de sa rupture conventionnelle avec une start-up passée sous pavillon étranger. « *Malgré mes études, le mode de vie inhérent au monde de la finance, fait de sushis avalés devant l’ordinateur et de dossiers d’audit travaillés jusque tard dans la nuit, était devenu incompatible avec mon état de santé,* » justifie Anouk.



Autour d’un dîner à la fin de l’année 2018, les deux amies, qui n’ont pourtant rien de laborantines en blouses blanches, se mettent en tête de s’associer pour créer leur marque et d’envahir le marché français. Dijo est né. Elles récoltent 12000 euros sur Ulule pour se lancer à partir d’une feuille blanche. Elles démarchent des laboratoires, s’entourent de naturopathes, interrogent des consommateurs de probiotiques sur leurs attentes, se forment sur les effets des molécules. Les premiers produits arrivent sur le marché en juin 2019. Dès leur deuxième année d’exercice, les deux Chinonaises atteignent le million d’euros de chiffre d’affaires. Un peu moins de cinq ans plus tard, Dijo a tout de la success story. Anouk Le Terrier et Lisa Souloy traitent les ballonnements de millions de Français, bien aidées par leur passage dans l’émission *Qui veut*

*être mon associé ?*, en février 2023. Sur M6, les deux jeunes femmes ont pourtant eu le culot de tourner le dos à la proposition de deux investisseurs stars, au motif qu’elle faisait varier la valorisation de leur entreprise. « *On a cru que cela nous porterait préjudice, mais au final je ne saurais expliquer pourquoi, les téléspectateurs ont été séduits par notre histoire, relate modestement Anouk Le Terrier. Après la diffusion, nous avons atteint le chiffre d’affaires de l’année 2022 en une semaine.* » L’année 2024 devrait confirmer la courbe. Les deux associées visent les 10 millions d’euros de recettes, et travaillent actuellement à développer la vente physique via les pharmacies. Une quinzaine de nouveaux produits, actuellement en R&D, devraient inonder le marché à la fin de l’année. |



Par Arthur JEANNE (MS 13)

# « L'intelligence artificielle doit avoir un impact positif sur le monde »

**Clement DELANGUE (MiM 12)** est le co-fondateur et CEO de Hugging Face, l'un des acteurs majeurs du secteur de l'intelligence artificielle. Avec sa plateforme ouverte et collaborative de machine learning, la licorne franco-américaine défend une vision ambitieuse, démocratique et inclusive de l'IA. Loin des chimères parfois associées au sujet. Rencontre avec un Alumni qui va vous faire aimer l'IA.



**Clément DELANGUE (MiM 12)**  
co-fondateur et CEO de Hugging Face

## Peux-tu nous en dire plus sur la naissance d'Hugging Face ?

**Clément DELANGUE :** L'aventure Hugging Face a démarré il y a maintenant un peu plus de 7 ans. Le projet naît de notre passion commune pour l'intelligence artificielle, avec mes co-fondateurs Julien Chaumond et Thomas Wolf, qui viennent tous deux de Polytechnique. A l'époque, on avait déjà commencé à se familiariser avec le sujet et on suivait tous son développement de près. On avait vraiment envie de travailler dessus. C'est le moteur de la création de Hugging Face.

## À l'origine Hugging Face ne ressemblait en rien à l'entreprise d'aujourd'hui ?

**C.D. :** Effectivement, on a commencé avec quelque chose de très différent de ce qu'on

fait aujourd'hui. Au départ on faisait une sorte de chatbot divertissant. Et puis on a commencé à réaliser que notre technologie, c'est-à-dire notre plateforme d'intelligence artificielle, était la vraie valeur qu'on créait pour l'écosystème. En somme, l'infrastructure sous-jacente à notre produit final a attiré l'attention plus que notre produit en soit. Au bout de 3 ans, on a complètement changé l'activité de l'entreprise et on s'est converti en une plateforme pour toutes les boîtes qui créent des technologies d'intelligence artificielle.

## Comment est né ton intérêt pour l'intelligence artificielle ?

**C.D. :** Il est né pendant mon année de césure à ESCP. A l'époque, j'étais déjà passionné des nouvelles technologies et d'Internet depuis longtemps. J'étais en stage chez eBay et dans ce cadre, j'ai été envoyé au salon du e-commerce à Paris pour tenir le stand qui était commun avec celui de PayPal. C'était affreux parce que tous les vendeurs dont l'argent était bloqué sur PayPal venaient au salon du e-commerce pour se plaindre et dire « *il faut débloquer mon argent* ». Les journées n'étaient pas très fun ! Toujours est-il, qu'à un moment, un grand mec avec des petites lunettes rondes, très geeky, vient me voir sur le stand et me dit « *Ah tiens, vous êtes eBay, vous avez racheté*

*une startup qui fait la reconnaissance de code-barres, mais c'est pourri. Maintenant, il n'y a plus besoin de code-barres, on peut reconnaître les images automatiquement grâce à du machine learning* ». Ca m'intrigue et le soir, je fais un petit peu de recherche et je réalise que ce type est plutôt sérieux, c'est un centralien qui a monté sa startup : Moodstocks. Un mois après, je me retrouve à commencer mon second stage de césure dans cette boîte qui s'appuie sur une technologie en intelligence artificielle pour la reconnaissance d'images.

## Tu as tout de suite accroché avec cette technologie, pourquoi ?

**C.D. :** Parce que j'ai commencé à entrevoir les capacités de cette technologie pour créer des choses qui n'étaient juste pas possibles avant. Je crois que c'est ça qui m'excite le plus, c'est que tu es vraiment sur une technologie qui te permet de faire des choses nouvelles, des trucs qui étaient impossibles à faire il y a 5 ans. C'est fascinant de voir ce que l'IA permet de créer dans le monde.

## Revenons-en à Hugging Face, aujourd'hui quelle est la promesse de l'entreprise ? Quel est son cœur de métier ?

**C.D. :** Hugging Face est devenue la plateforme la plus utilisée par les AI builders,



“  
**L'IA c'est un nouveau paradigme pour construire de la technologie, mais cela dépend des individus. Ça n'est pas du tout indépendant ni autonome comme système.**”

c'est-à-dire tous les gens qui font de l'intelligence artificielle. Ces personnes, nous utilisons pour partager des modèles, des datasets, des applications d'intelligence artificielle. Par exemple, quand on entend parler de Mistral, de LLaMA de chez Meta, de Stable Diffusion. Tous ces modèles sont sur notre plateforme et les gens qui veulent les utiliser viennent sur notre plateforme pour les utiliser. Hugging Face, c'est un peu leur boîte à outils, leur plateforme de collaboration qui leur permet de développer des fonctionnalités, des workflows, des produits d'intelligence artificielle beaucoup plus rapidement qu'ils le feraient sans nous. Hugging Face, c'est vraiment la plateforme, la boîte à outils pour tous ceux qui construisent de l'intelligence artificielle.

**L'aspect collaboratif de la plateforme est important?**

**C.D. :** Absolument, on a une énorme dimension communautaire, puisque c'est la communauté qui contribue aux modèles, aux jeux de données, aux applications sur la plateforme. Aujourd'hui, on a un peu plus de 2 millions d'utilisateurs qui ont partagé plus d'un 1,5 million de modèles, de jeux de données et d'applications.

**Puisque l'on parle de chiffres, aujourd'hui, que représente Hugging Face?**

**C.D. :** On est un tout petit peu moins de 200 personnes au total, dont une soixantaine en France et une quarantaine aux États-Unis. On est une entreprise assez

hybride entre la France et les États-Unis. D'ailleurs aux US, on pense qu'on est français, et en France qu'on est américains. En réalité, on a la chance d'avoir un peu le meilleur des deux mondes, c'est-à-dire le savoir-faire français en formation d'ingénieurs et de scientifiques qui sont vraiment exceptionnels, mais aussi le soutien financier et l'ambition assez uniques aux États-Unis. Je pense que ce modèle est bon pour l'écosystème car il permet de faire venir beaucoup de talents internationaux en France et de faire rayonner un petit peu la France. Pour en revenir aux chiffres, on a levé un peu moins de 500 millions de dollars depuis le début d'Hugging face. On va passer cette année les 100 millions de revenus annuels. C'est un indicateur intéressant, parce que c'est vrai que c'est intéressant de regarder la valorisation (cf : l'entreprise serait aujourd'hui valorisée à plus de 4 milliards de dollars), mais c'est aussi intéressant de regarder les revenus. On est content l'année dernière d'avoir bien validé notre capacité de générer des revenus significatifs.



### **Quelles sont les applications des modèles de machine learning (ou apprentissage automatique en français) de Hugging Face ?**

**C.D. :** Les domaines sont très larges. Cela va du simple texte pour les chatbots de support, aux véhicules autonomes en passant par les moteurs de recherche, la reconnaissance audio comme Siri, la reconnaissance et la génération d'images comme Stable Diffusion ou encore l'estimation du temps d'attente quand tu commandes un Uber. C'est vraiment très large en termes d'applications. En réalité, ce qui est en train de se passer, c'est que l'intelligence artificielle est en train de devenir l'outil par défaut pour créer toute la technologie.

### **Le machine learning est selon toi une solution potentielle pour résoudre énormément de sujets de société, pourquoi ?**

**C.D. :** En premier lieu, je pense que ça redistribue les cartes. Je trouve que c'est assez intéressant parce qu'en tant qu'entrepreneur, ça me permet de faire les choses un peu différemment de la manière dont ça a été fait dans les entreprises classiques. Et en effet, ça crée de nouvelles capacités pour solutionner des problèmes de société. Cela peut par exemple avoir un impact fort sur la création de médicaments dans la médecine. Si on parle des véhicules autonomes : le nombre de morts sur la route est bien trop haut aujourd'hui. Si l'on arrive à réduire le nombre d'accidents ne serait-ce que de 10% grâce à l'intelligence artificielle, cela va sauver des centaines de milliers de vies. Donc, oui, toutes ces nouvelles capacités à résoudre les problèmes de société nous intéressent beaucoup. Et on s'implique beaucoup pour faire en sorte que l'intelligence artificielle soit vraiment dirigée vers ces sujets-là, afin que dans 10, 15 ou 20 ans, on puisse se dire que l'intelligence artificielle a vraiment eu un impact positif sur le monde et sur nous. C'est aussi pour cela qu'on a embauché Meg Mitchell, notre responsable de l'éthique. C'est une référence sur le sujet puisqu'elle a créé et dirigé le département d'éthique de l'IA chez Google avant de nous rejoindre.

“  
**Je pense que c'est super important que les gens s'approprient vraiment la technologie pour la comprendre et l'appliquer là où elle est nécessaire. Si on laisse la technologie uniquement dans les mains de quelques entreprises, elles vont faire ce que les entreprises ont toujours fait, c'est-à-dire essayer de maximiser leurs profits.**”



### **Quelle vision veux-tu donner à l'intelligence artificielle et quels sont les écueils à éviter pour le futur de l'IA ?**

**C.D. :** L'un des gros risques sur lesquels on travaille beaucoup, c'est le risque de concentration du pouvoir et des capacités puisque l'intelligence artificielle demande énormément de ressources, en infrastructures comme en qualifications. Il y a un risque que toute l'intelligence artificielle se concentre aux États-Unis et en Chine dans quelques très grosses entreprises. Notre but est de construire des outils pour qu'en France, on puisse aussi construire des systèmes d'intelligence artificielle qui soient compétitifs par rapport aux autres. C'est pour cela qu'on s'évertue à mettre en place des outils qui permettent à tout le monde, n'importe où, dans tous les pays, de participer, de comprendre et de construire l'intelligence artificielle eux-mêmes.

### **L'intelligence artificielle doit être l'affaire de tous ?**

**C.D. :** Je pense que c'est super important que les gens s'approprient vraiment la technologie pour la comprendre et l'appliquer là où elle est nécessaire. Si on laisse la technologie uniquement dans les mains de quelques entreprises, elles vont faire ce que les entreprises ont toujours fait, c'est-à-dire essayer de maximiser leurs profits et d'arriver à des situations de monopole. Alors que si on démocratise cette technologie et qu'on la rend plus facile d'accès à tous, cela permettra de la focaliser sur les sujets qui sont importants pour les gens, comme l'environnement. On devrait utiliser davantage les potentialités liées à l'intelligence artificielle pour solutionner des problèmes comme le réchauffement climatique. Une des membres de notre équipe, Sasha Luccioni est d'ailleurs l'une des expertes les plus reconnues sur le sujet de l'intelligence artificielle liée à l'environnement. Elle travaille sur l'évaluation de l'émission carbone de l'entraînement des modèles d'intelligence artificielle. Au-delà de cet exemple, je suis convaincu que donner l'accès aux gens permet de focaliser la technologie dans son ensemble vers des cas d'usage qui sont importants pour eux et qui sont bénéfiques pour tous.

### **Comment tu vois le futur de l'intelligence artificielle ?**

**C.D. :** Je pense que tous les domaines de la technologie, tous les domaines de la société vont être touchés par l'intelligence artificielle. C'est vraiment un nouveau paradigme : tous les produits technologiques que tu utilises aujourd'hui vont être construits grâce à l'intelligence artificielle. En quelques années, l'intelligence artificielle en tant que domaine va devenir plus gros que le domaine général de l'informatique ou de la technologie aujourd'hui. Je pense que dans quelques années, tu auras 100 millions d'AI Builders, de la même manière que tu as 100 millions de software engineers aujourd'hui.

### **Mais il y aura toujours besoin d'hommes, tu ne crois pas au fantasme d'une intelligence artificielle indépendante ?**

**C.D. :** Non. L'IA c'est un nouveau paradigme pour construire de la technologie, mais cela dépend des individus. Ce n'est pas du tout indépendant ni autonome comme système. C'est vraiment une méthodologie de création de technologies qui dépend des gens qui la construisent. L'espèce de dystopie où l'intelligence artificielle prend le pouvoir sur tout en autonomie, c'est de la science-fiction.

### **Tu fais une prédiction qui peut interpeller : celle de la création d'un média entièrement généré par l'intelligence artificielle**

**C.D. :** Il commence à y avoir des études qui montrent que parfois les humains préfèrent lire du contenu qui a été généré automatiquement que du contenu créé manuellement. C'est donc possible, en effet, que cette année, il y ait des médias qui se développent, qui soient principalement générés automatiquement. Moi, ce qui m'intéresse beaucoup là-dessus, c'est surtout la capacité de personnalisation qui est potentiellement illimitée. On pourrait par exemple voir un média qui s'adapterait au temps disponible de ses lecteurs. Par exemple, tu pourrais imaginer que quelqu'un qui veut lire mon interview dans ESCP Alumni magazine pourrait déterminer la durée de la version qu'il veut lire.

### **Pour en revenir à des choses moins prospectives, quels souvenirs conserves-tu de ton passage à ESCP ?**

**C.D. :** ESCP est l'école qui m'a vraiment ouvert au monde. Aujourd'hui je suis basé aux États-Unis et je pense que c'est l'école qui m'a donné cette ouverture et cette envie de créer une entreprise bicéphale entre la France et les États-Unis. Avant d'entrer à l'école, j'avais très peu voyagé. Lors de mon cursus à ESCP, j'ai passé un an à Madrid, 6 mois en Inde à Bangalore et 6 mois à Dublin. Quand j'étais à Madrid, j'étais président de la Junior Entreprise et j'avais deux vice-présidents, un allemand et un espagnol. Je me souviens très bien que c'était ma première expérimentation de management interculturel puisque la manière dont le management et le leadership sont communément admis en Espagne et en Allemagne diffère assez nettement ! Cette expérience de leadership multiculturel m'a plu et m'a pas mal aidé dans ma future carrière. ESCP c'est aussi là où j'ai fait mes premières armes dans l'entrepreneuriat, j'étais à la Blue Factory avec Maeva Tordo (MiM 10) sa Directrice, avec plein de gens très cools qui ont par la suite monté de belles boîtes. C'est un super souvenir.

### **Quels conseils donnerais-tu aux étudiants qui voudraient se lancer dans l'IA ?**

**C.D. :** Expérimentez. Aujourd'hui, avec l'open source, on trouve des moyens de tester des choses très vite sur GitHub ou sur Hugging Face par exemple, même quand on n'a pas un background technique. C'est assez facile de s'essayer aux fonctionnalités de l'IA. Par exemple, on vient de lancer le Hugging Chat Assistant qui permet à tout le monde de créer un assistant sans devoir coder, juste en lui donnant des instructions. Je conseillerais vraiment à tout ceux qui sont intéressés de tester des choses, d'aller à la Blue Factory, de lancer un projet. Ensuite il faut prendre les choses une étape après l'autre, mettre un pied devant l'autre et avancer progressivement. |



Par Houda Gharbi

# Entreprendre, c'est agir !

À son entrée à ESCP Business School, **Hawa DRAME (MiM 13)** n'envisageait pas de créer sa start-up. Issue d'un milieu modeste, son plan de carrière semblait alors tout tracé : trouver un emploi en entreprise pour avoir une forme de « sécurité financière ». Mais très vite, Hawa s'intéresse à la création, la gestion et le développement de projets. Elle se spécialise alors en entrepreneuriat social et se concentre plus particulièrement sur l'entrepreneuriat des jeunes issus de la diversité, un sujet qui devient le fil rouge de son parcours d'entrepreneur et de son engagement sociétal.



**Hawa DRAME (MiM 13)**  
fondatrice de Time2Start

## Une entrepreneure dans l'âme

« L'inclusion, l'égalité des chances, la parité et la lutte contre les discriminations sont des sujets qui m'interpellent personnellement et auxquels j'ai été confrontée personnellement. Mon intérêt pour l'entrepreneuriat social s'inscrit, en ce sens, dans ma propre expérience et ma volonté d'aider de jeunes entrepreneurs issus de la diversité à dépasser ces freins discriminatoires ».

Pour concrétiser son projet à très fort impact social, Hawa lance plusieurs projets d'entreprise, dont Time2START en 2016. Cet incubateur a pour ambition de favoriser la réussite entrepreneuriale des jeunes issus de la diversité et des quartiers populaires. Time2Start se concentre ainsi sur trois axes complémentaires : l'accès à l'information au travers d'événements organisés au cœur des territoires, l'accompagnement des entrepreneurs et le financement avec notamment la création avec la Fondation MOZAÏK du fonds SENS qui permet aux entrepreneurs d'accéder à un prêt gratuit sans intérêt. À ce jour, Time2Start a accompagné plus de 300 entrepreneurs, dont plus de 70 % de

femmes. Plus de 170 emplois directs ont été créés par les start-up incubées.

## La force du réseau

Au lancement de Time2Start, Hawa Dramé mobilise son réseau, d'abord assez restreint, pour développer son activité et gagner en visibilité. Très vite, elle est soutenue par d'importants partenaires, dont KPMG, la Fondation Entreprendre, BNP Paribas ou encore la BPI, ce qui lui permet de développer son action. « Dans le monde de l'entrepreneuriat, le réseau est extrêmement important. Au début de mon aventure entrepreneuriale, j'ai notamment eu la chance de pouvoir m'appuyer sur mon professeur en entrepreneuriat social à ESCP Business School », se souvient Hawa Dramé. Le réseau permet également de toucher plus facilement les investisseurs, qui jouent également un rôle clé dans la réussite d'un projet entrepreneurial, mais également de gagner en visibilité afin de nouer des partenariats avec l'ensemble de l'écosystème qui gravite autour des entrepreneurs. « J'ai toujours eu la conviction profonde que le collectif est la clé pour changer les mentalités. L'enjeu est de réussir à créer des synergies avec des acteurs qui partagent notre engagement sur le terrain, mais aussi avec ceux qui sont sensibles à l'inclusion, la diversité, la parité et la lutte contre les inégalités dans le monde de l'entrepreneuriat », insiste Hawa Dramé.

« Entreprendre, c'est agir ! Cela demande de la patience et de la résilience, notamment pour lever les freins psychologiques et financiers. Il faut également sortir de sa zone de confort et ne pas avoir peur de se confronter au terrain », conclut Hawa Dramé. |

“  
Mon intérêt pour l'entrepreneuriat social s'inscrit dans ma propre expérience et ma volonté d'aider de jeunes entrepreneurs issus de la diversité à dépasser ces freins discriminatoires.  
”

# Ciclad, leader sur le marché du small cap français

18 professionnels

177 investissements

144 sorties

5% d'engagement financier de l'équipe auprès des investisseurs

**C** Une stratégie d'investissement gagnante depuis 35 ans

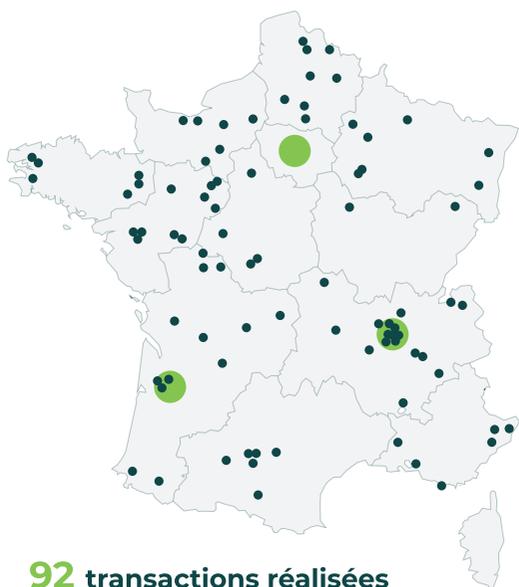
Transactions primaires **90%**

Transactions majoritaires **70%**

**Capital Transmission**

Transmissions complexes, carve-out, spin-off, MBI, MBO & OBO, autres

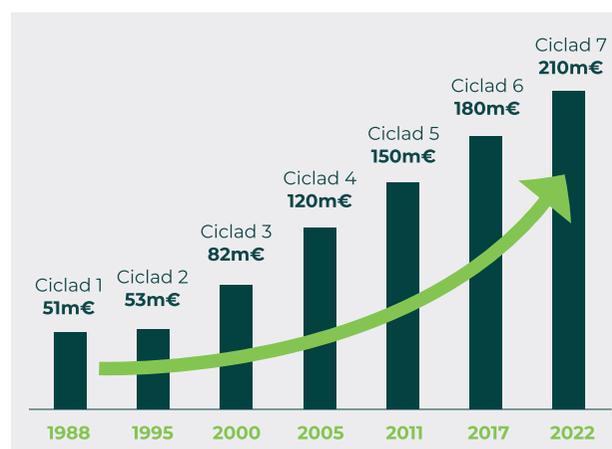
**C** Des femmes et des hommes engagés dans les territoires



**92** transactions réalisées hors de la région Ile-de-France

**308m€** d'investissements réalisés hors de la région Ile-de-France

**C** Une croissance maîtrisée de la taille des fonds



**Ciclad**



Par Adrien CANDAU

# Viotto gives you wings

Red Bull is the best-selling energy drink in the world and has built both a funny and iconoclastic image through a sports-oriented marketing strategy worth billions of euros every year. It sponsors hundreds of events and athletes across the world, as well as two Formula One teams and four professional football clubs. The brand has become unique by telling new stories and bringing a new form of structure in sports. Red Bull global sport marketing manager **Pierumberto VIOTTO (MiM 16)** tells us how this strategy works.



**Pierumberto VIOTTO (MiM 16)**  
global Sport Marketing Manager  
of Red Bull Europe

## How did you end up working for Red Bull?

**Pierumberto VIOTTO:** From the start of my academic course, I knew I wanted to work in marketing and in one of my passions, i.e., music or sports. I am into extreme sports; I worked as a snowboard instructor in Italy and France. I did my last ESCP internship at Red Bull, which is famous for the revolution it has brought about in terms of sports communication, especially regarding extreme sports. It went really well, so I kept working for them and I climbed the ladder. I now work in Salzburg as head of the global sports marketing department, which features about 60 people who work on sports marketing projects only. We are in charge of all the brand's sporting events in Europe, as well as all the Red Bull water and winter sporting events across the world.

## Why is Red Bull considered a textbook case when it comes to bringing a new type of experience in sports?

**P.V.:** Sport is different from the other areas and fields, as it relies on a crucial emotional factor. It is the opportunity for people to experience something completely new. As for professional athletes, they have made a living of their passion. Our marketing strategy is actually quite basic, as we focus on the feelings, emotions, and passion of the people. Formula One was the first sport in which Red Bull invested [through the Toro Rosso and Red Bull Racing teams]. It is a mainstream sport. The brand then focused on more obscure sports, and it is when it got interesting. It focused on extreme sports, which have a big emotional impact on people. I mean, when you see someone doing something crazy on a mountain bike or skydiving, you feel something much more intense than when you watch someone playing football or running. Extreme sports are all about emotions; they are less 'normal'. Red Bull's main product is energy drink, and it is connected to doing something crazy that will bring you more power. It makes you bolder when you need it; you feel in line with what the product conveys when you watch snowboarders or motocross pilots.

## What did Red Bull do to reinvent some sports and sporting events?

**P.V.:** When we started focusing on sporting

“  
When you see someone doing something crazy on a mountain bike or skydiving, you feel something much more intense than when you watch someone playing football or running. Extreme sports are all about emotions.”



events, we first worked on unique sports that were not well structured by their federations, like skateboarding, climbing, surfing, wakeboarding, mountain biking, and a dozen of other sports. It was easier to create something completely new. Let's take a recent example: we hosted the last stage of the Red Bull Cliff Diving event in Paris last year. It is a diving contest, and it is special. The athletes did not dive in a simple pool; they jumped in the river Seine, in front of the Eiffel Tower. We have done pretty much the same thing in La Rochelle since 2009 – the contenders jump from the top of the Saint-Nicolas tower, an iconic castle. Set design is crucial; not only do you want to make a pleasant setting for an extreme sport, but you also want to put in a cultural connection with the country or the city that hosts the competition. Another example: last year, we launched the Red Bull Ocean Rescue event in Biarritz. It is a rescuing competition that combines running, swimming, kayak, and cliff jumping. There is a reason why we picked Biarritz; swimming and surfing are two major, iconic sports there. The idea is to create and supervise competitions under a format that can be reproduced everywhere in the world to fit the local crowd.

**Red Bull has also invested a lot in mainstream sports like football since then. The brand owns Red Bull Salzburg, and RB Leipzig for instance, two regulars in the Champions League.**

**P.V.:** Indeed. We are still much involved in extreme sports, but we have also stepped into mainstream sports. Yet, we stick to our own way of doing things.

**What do you mean?**

**P.V.:** Our teams play an intense, attacking, flamboyant style of football. They rely on young players. Our athletes are the mirror of the brand.

**Your teams are spectacular. They perform well. Yet, they are not top of their leagues. Still, it does not seem to be a problem...**

**P.V.:** Red Bull is always seeking performance, of course. But in football as well as in other sports, we know that sport is about telling

stories, first and foremost. Red Bull wants to tell new sorts of sporting stories. We put the emphasis on feelings and emotions. The core of all our projects is not competition, nor raw results, but the narrative outline of such projects. The Red Bull media – like Red Bull TV – do not only broadcast Red Bull projects, i.e., events that we have full control of. The most important thing for us is to tell our own stories when it comes to sporting events. If it means working with an external sporting or media company, fair enough. We won't change the results, but we can tell the stories the way we want to.

“  
**One thing is for sure: through this strategy, Red Bull has played a key role in developing some sports.**”

**So, the way you stage and tell your sporting stories is key, right?**

**P.V.:** It is crucial indeed. Red Bull's motto has always been to tell sporting stories in a different way, and it has paid off. You must also broadcast, promote, and bring out these stories. You can create and host the most amazing event in the world, if you don't have the platform to highlight it, you won't get ahead. To do so, we have the Red Bull Media House. It is our own media platform. We use it for the live streaming of our own competitions and of the events we sponsor. We also make documentaries and video contents, and we have our own magazine – the Red Bulletin.

**Do you think clubs, federations, and traditional competitions – like the Olympic Games – should**

**change their storytelling to be more modern?**

**P.V.:** Maybe. One thing is for sure: through this strategy, Red Bull has played a key role in developing some sports. I also think that we have never forgotten that even though new events are important, athletes are what matters the most. They are at the heart of all our actions. If they are not involved in our projects, if our competition formats are not to their liking, we will never be credible. The reason why our events last in time is because athletes like them as much as the public.

**Surfing, climbing, and skateboarding became Olympic sports in 2020, in Tokyo. Breakdance will also be introduced in Paris 2024. These sports are all sponsored and promoted by Red Bull.**

**P.V.:** If you think we have given them the credibility needed to be at the Olympics, I think you are right. Let's take breakdance for instance: we launched Red Bull BC One in 2004. It is like the annual breakdance world championship. It has proven that when Red Bull invests in a sport, it does everything to make it work for the athletes. And if it means helping the sport and its federations grow in the process, it is perfect. |

*Article first published in ESCP Alumni Magazine 201*

Par Fabien Palem

# La finance selon Mélanie KEITA (MS 18) : des chiffres et des êtres



**Mélanie KEITA (MS 18)**  
co-Founder & CEO Melanin Kapital

« J'ai grandi en France, avec le rêve de m'installer un jour en Afrique ». Quand elle doit définir son rapport avec son continent de cœur, Mélanie Keita, 30 ans, n'y va pas par quatre chemins. Fille de parents africains, immigrés en France et tous deux « partis de rien », la jeune femme grandit au fin fond de la campagne normande, pour ensuite s'installer à Paris, où elle entame un cursus à ESCP Business School, marqué par plusieurs séjours à l'étranger (Berlin, Londres, Australie). C'est en 2022 qu'elle pose ses valises au Kenya, où elle semble partie pour rester.

Cette passionnée de voyages et de grandes villes trouve dans la capitale, Nairobi, une sorte de New York à l'africaine : « C'est une ville tellement productive, cosmopolite, pleine d'immeubles et de nouveaux chantiers. Ça grouille d'événements ! Les adeptes du Niger me répondront que Lagos est un cran au dessus. Peut-être, je ne sais pas... Mais la vie au Kenya est tellement cool. Il n'y a pas photo ! » Et déroule avec enthousiasme les nombreux atouts du pays : la mer et les cocotiers à portée de vol, la montagne à moins d'une heure, les safaris... « Bon d'accord, finit-elle par avouer. Mon mari

est Kenyan, alors je ne suis pas très objective. » Le master développement durable de ESCP en poche en 2018, elle enchaîne plusieurs expériences dans la finance, en particulier auprès de fonds d'investissements tournés vers l'Afrique. Des expériences qui la conduisent à Francfort, en Allemagne. C'est là qu'avec son associé, Ian Kibira, qu'elle décrit comme un « serial entrepreneur », Mélanie fonde Melanin Kapital, une plateforme de levée de fonds destinée aux PME africaines. Ses origines, son carnet d'adresse et sa dévotion pour ce continent font d'elle la meilleure alliée pour tenter l'aventure : « L'Afrique, pour quelqu'un qui n'est pas du continent, ça peut faire peur. Les fonds d'investissement n'ont pas forcément confiance s'ils ne se rendent pas sur place ».

L'entreprise est créée en février 2020, un mois tout juste avant le début de la pandémie de covid. « On était coincés en Allemagne et sur le coup ça nous paraissait le pire moment pour créer une boîte, forcément ! » se rappelle-t-elle aujourd'hui, avec détachement et légèreté. Pourtant, la réalité va jouer en sa faveur. La façon de faire du business mute pour permettre, presque naturellement, de numériser le networking. « En 2019 on parlait du projet mais il nous fallait encore économiser pour prendre les billets d'avion et se rendre sur place, rembobine l'entrepreneuse. Avec la pandémie, il a suffi d'investir 20 euros mensuels pour l'abonnement Zoom. Et avec ça : la possibilité de démultiplier les rendez-vous à distance. Finalement, je n'ai jamais fait autant de réseautage que l'année du Covid ». Entre dix et douze calls back to back par semaine, qui permettent à Melanin Kapital de croître rapidement. Plusieurs banques kenyanes suivent, avec elles quelque 300 PME. L'entreprise établit

au passage quelques relations prestigieuses, telles que le gouvernement allemand et la banque africaine d'investissement. Après ce démarrage sur les chapeaux de roue, l'objectif pour l'année à venir est clair : atteindre 10 000 PME partenaires. La cible ? Les entreprises urbaines et tech friendly, dans un premier temps, avant d'accéder un jour au fin fond des campagnes et de se connecter avec les fermes, du Kenya au Sénégal ! Pour ça, selon Mélanie Keita, il faudra attendre fin 2025 ou début 2026 : « la technologie SMS pourrait être un atout ».

Après avoir excellé dans le réseautage via écrans interposés, la jeune femme évolue désormais de manière hybride : beaucoup de réunions à distance mais aussi beaucoup de terrain. « En Afrique on aime se rencontrer, se voir. C'est très important d'avoir un contact personnel ! » D'autant plus pour Mélanie, qui insiste sur un point : « L'important c'est de ne jamais oublier que les finances, c'est aussi beaucoup d'émotion, pas que des chiffres. Ça, on ne nous l'a pas forcément enseigné. » Celle qui est devenue professeure affiliée à ESCP Business School partage son savoir-faire, à travers ses cours d'impact investing dans les pays émergents. Elle s'abreuve de la fraîcheur de la vision des étudiants. « Donner des cours c'est beaucoup de travail mais aussi beaucoup de bonheur, confie-t-elle. Je ne m'attendais pas à ce que ça me rende aussi heureuse ! » Une expérience qui l'a poussée à lancer, en juin dernier, un projet d'offres de formation. Épanouie dans son costume d'entrepreneuse à l'international, Mélanie loue les mérites du réseau ESCP, même pour ceux qui sont loin de la France comme elle. « Si quelqu'un de l'école passe au Kenya, il sera bien reçu, assure-t-elle. D'ailleurs, mes camarades ne vont pas avoir le choix car en 2025, je me marie ! »



ÉTABLISSEMENT

# Boisbouvier Robert

CONSEIL

JURIDIQUE - FISCAL - FINANCIER



# Cabinet Experta

ADMINISTRATION - GESTION - FISCALITÉ



## L'Établissement Boisbouvier Robert

apporte à ses clients une expertise juridique et économique complète et intervient dans de nombreux secteurs de compétences.

> [www.ets-rboisbouvier.mc](http://www.ets-rboisbouvier.mc)

**Experta**, fiduciaire reconnue, offre expertise fiscale et solutions fiduciaires globales, incluant Monaco Trustee et gestion de Fondations, avec une présence dans des centres financiers clés.

[www.experta.mc](http://www.experta.mc)

+377 92 00 26 70 | @etsboisbouvier | @cabinet.experta

46, boulevard des Moulin - MC 98000 MONACO

Par Fabien Palem

# Alexandre LEFEVRE (MiM 11), sa cabane au Canada



**Alexandre LEFEVRE (MiM 11)**  
Vice President Network Planning,  
Strategy and Scheduling Air Canada

**L**es températures négatives, une offre gastronomique disons-le réduite, la distance avec sa Normandie natale... Tout semble couler sur lui telle une goutte de pluie sur une feuille d'érable. Stoïque, face aux tentations nostalgiques de la vie en France. Toujours détendu, Alexandre Lefevre affiche un sourire en coin quasi constant, qui amorce sa prochaine blague. À 37 ans, notre homme se sent chez lui au Canada. Alors, il faudra se lever tôt pour l'entendre râler sur son pays d'accueil. Preuve qu'après dix ans à l'étranger, on est déjà un peu moins Français qu'un Français de France. «*Oui c'est vrai, il y a peut-être le foot. Ça manque un peu... concède finalement ce fanatique de l'Olympique de Marseille, comme s'il fallait bien trouver quelque chose. Quand j'ai essayé de leur expliquer, au bureau, que la Champions League, c'était plus important que le boulot, ils m'ont tous regardé bizarrement!*» Pas de quoi déstabiliser cet Alumni, qui pourra toujours compenser en lisant L'Équipe, à l'abri des regards de ses collègues. Selon nos informations, en 2023, Alexandre aurait passé 227 heures à s'égarer dans les colonnes de son quotidien favori.

S'il n'est pas devenu adepte de hockey, le sport national, Alexandre a intégré toutes les caractéristiques de la vie locale, à commencer par cette relation si particulière que les Canadiens entretiennent avec leur

territoire. «*Ici, les distances sont très longues et de nombreuses communautés dépendent des ponts aériens*», analyse celui qui est aujourd'hui responsable de la planification du réseau d'Air Canada, la plus grande compagnie aérienne du pays nord-américain. Emmittoufflé dans une polaire (il fait moins dix dehors !) Alexandre revient sur son parcours, depuis son bureau. Cet Alumni nous explique en visio les trois facettes de son métier : la gestion de la flotte, le développement de nouvelles routes et la gestion opérationnelle des objectifs commerciaux sur chaque itinéraire. Parmi les grands enseignements qu'il tire de sa scolarité à ESCP Business School, il cite l'art de la négociation, acquis lors de cours dont il garde «*des souvenirs assez clairs*». Celui qui avoue avoir «*bien profité des années étudiantes*» se rend compte, avec le recul, qu'avoir été président du Bureau des étudiants (BDE) lui a aussi beaucoup apporté. Ressources humaines, gestion d'un budget, stress... Le BDE, c'est une peu l'école de la vie !

Ayant atterri chez Air Canada il y a cinq ans, Alexandre a vécu la crise historique du secteur, provoquée par la pandémie de Covid. «*L'aéronautique a été durement touchée, se rappelle-t-il. Ça été très difficile d'accepter de voir son travail empêché. Au Canada, les mesures on été très strictes. Il y a eu des hôtels de quarantaine. Cependant, professionnellement parlant, c'était une expérience très enrichissante. C'est rare dans une industrie comme celle-là d'avoir à repartir de zéro, de devoir se pencher devant une feuille blanche pour redémarrer.*»

Le plus dur semble passé pour Air Canada et l'ensemble du secteur, qui s'attend à récupérer cette année la capacité de 2019. «*Nos clients sont les mêmes mais les comportements ont changé*, analyse-t-il. *Avant, de nombreux clients faisaient un aller-retour Montreal - New York pour un déjeuner. Ça, c'est du passé et ce n'est pas plus mal!*» Alexandre espère que la production de carburants durables d'aviation (SAF en

anglais) augmentera durant les années à venir car «*c'est la seule solution pour la décarbonation du secteur aérien*».

Aujourd'hui conquis par le modèle migratoire canadien, Alexandre n'en est pas à sa première expérience américaine. Avec sa femme Emma Lefevre (MiM 11), qu'il a rencontré sur les bancs de ESCP Business School, ils ont précédemment vécu à Sao Paulo puis à Santiago. C'est dans la capitale chilienne qu'est née leur fille aînée, Olivia, qui vient de fêter ses 6 ans. La famille s'est agrandie avec la naissance de Julian, «*un petit Canadien*», en juillet 2019. «*Dans chaque pays, avec Emma, nous avons voulu nous intégrer à la culture locale, nous ne nous sommes jamais sentis des Français expatriés*», résume-t-il. Cette famille cosmopolite a bien-sûr gardé des liens forts avec la France, mais lors des visites annuelles à la famille, Alexandre et Emma, qui inculquent à ses rejetons leur passion pour le voyage, ne disent jamais «*nous rentrons en France*». Logique : «*leur pays, notre pays, c'est le Canada*». |

“  
C'est rare dans  
une industrie  
comme celle-là  
d'avoir à repartir  
de zéro, de devoir  
se pencher  
devant une feuille  
blanche pour  
redémarrer.”

# EightAdvisory

Acting locally,  
reaching globally

Paris  
Lyon  
Nantes  
London  
Brussels  
Frankfurt  
Munich  
Zurich  
Amsterdam  
Hamburg  
Rennes  
Marseille  
Cologne  
New York  
Madrid

Eight Advisory est un cabinet européen de conseil financier, opérationnel et stratégique d'envergure mondiale. Nous accompagnons les entreprises, les investisseurs et les banques dans leurs transactions internationales, leurs restructurations et leurs transformations.



Par Houda Gharbi

# Resilience, the key of a successful entrepreneurship journey

Led by ESCP Alumni **Luca CARTECHINI (MiM 17)** and **Gian Maria GRAMONDI (MiM 17)**, Shop Circle provides incipient e-commerce brands the tools they need to start, grow and sustain their businesses. Gian Maria tells us more about his journey and his experience as an entrepreneur developing a business that has known an exponential growth during the past three years.



**Gian Maria GRAMONDI (MiM 17)**  
co-Founder, Shop Circle



**Luca CARTECHINI (MiM 17)**  
co-Founder at Shop Circle

**A**fter a first experience as a strategy consultant in Deloitte in Luxembourg, Gian Maria joined Amazon in London. *“It was an incredible experience that gave me the chance to dive deep into the e-commerce world and to discover this sector from different perspectives”*, explains the Italian. His journey in Amazon started on the marketing and advertising field working with some of the largest brands on their go-to-market plans, the launching of their new products... Then, Gian Maria moved to a more operational position as a category lead manager. *“Through my regular interactions with the e-commerce managers, who are at the front line in the e-commerce space, I became more aware of the needs and the challenges of the sector. That’s how the idea of Shop Circle was born!”*

**A good idea, the right co-founder and a founding team**

Gian Maria started working on Shop Circle with Luca Cartechini, his best friend, that he met in ESCP. *“Our two profiles are perfectly complementary. Luca, as an investor, has a relevant experience on the investment field, while I bring a more operational experience and a strong knowledge of the e-commerce sector”*, explains Gian Maria. Since the beginning of their entrepreneurial adventure, three years ago, the two entrepreneurs closed four funding

rounds, which allow them to fuel a fast and strong growth.

Indeed, with Shop Circle addresses basic needs of the merchants and e-commerce retailers who have to deal with the proliferation of softwares, tools and technologies. A situation that creates a lot of challenges for store managers. *“Shop Circle has been designed*

“**Many of my peers and friends at ESCP became business connections during the development of Shop Circle.**”



as an integrated one-stop shop of tools and technologies who aims at supporting brands, online merchants, online entrepreneurs, end-to-end, by providing them with a very comprehensive and integrated set of tools and technologies and by helping them to unify their communication channels with customers”, explains Gian Maria. To strengthen its value proposition, Shop Circle follows two main strategies: the integration of various tools and technologies and the building of new apps from scratch. “Today, Shop Circle has a team of more than 160 people based all over the globe and 43 apps trusted by more than 80 000 global e-commerce entrepreneurs worldwide”.

Entrepreneurship, a rewarding experience Gian Maria considers entrepreneurship as a very rewarding job on a day-to-day

basis. “Being an entrepreneur means that you have managed to build your business with resilience and to keep your trajectory, despite the highs and lows. To reach certain stability in the professional and private life, it is very important to focus only on the matters than you can control and be more relaxed with the externalities that you can’t control. Personally, I enjoyed facing new challenges since I consider them as a new opportunity to develop Shop Circle”.

Shop Circle is also a human experience that started at ESCP. “Many of my peers and friends at ESCP became business connection during the development of Shop Circle. Moreover, ESCP has been an incredible bridge toward the professional world, entrepreneurship and the building of a successful career”, concludes Gian Maria. |

“  
**Shop Circle has a team of more than 160 people based all over the globe and 43 apps trusted by more than 80 000 global e-commerce entrepreneurs worldwide.**”



# Made in Iceland

At 30, **Ásdís Nína MAGNUSDOTTIR (MSc 19)** has joined Carbfix, an Icelandic company developing a groundbreaking approach to capturing and storing CO<sub>2</sub>. She explains how growing up in Iceland shaped her interest in environmental action, and why the country is at the forefront of the battle for climate.



**Ásdís Nína MAGNUSDOTTIR (MSc 19)**  
project Manager EU Funded First Mover  
Projects at Carbfix

**1**,7 million visitors travelled to Iceland in 2022. With a majority of tourists coming to the remote country to witness its natural beauty and unparalleled scenery. *«In Iceland, no matter what the season is, your senses are constantly stimulated by nature. It could be just watching the mountains, smelling the ocean, or the snow just hitting your face,»* says Ásdís Nína Magnúsdóttir, who moved back to her home country last April after studying and working abroad. For her last job, she moved to Harare, Zimbabwe, to work as a program analyst for the UNDP in the country, on their climate change portfolio. *«It was a very different natural environment to Iceland, but I really enjoyed spending some time there,»* she recalls, laughing. *«And I was working in the same field as I am today, on climate change and sustainability.»*

Ásdís Nína didn't move back to Iceland to enjoy the landscapes, but to help protect them in the long run. Last April, she joined Carbfix, an Icelandic company which has developed a groundbreaking approach

to capturing and storing CO<sub>2</sub> in water, and injecting it in subsurface basalts. *«Most people are aware of how vegetation can store CO<sub>2</sub>. But the fact is, nature's most common way of storing carbon dioxide is in geological formations, 80% of the world's CO<sub>2</sub> is stored in rocks,»* she explains. *«So we mimic this natural process, by sequestering the CO<sub>2</sub>, mixing it with water and injecting it 800 meters down below the surface. After two years, it forms a crystal called calcite.»* Ásdís Nína is currently working as the project manager of a grant received from the EU innovation fund as well as working in policy and advocacy to increase awareness on the company and its technologies.

Does she believe that growing up in Iceland helped shape this interest in climate and environmental action? *«I think we are all shaped by our immediate environment. (...) My family is very outdoorsy. My parents used to take us on long hiking trips, from a very young age. So I've always had this hedonistic appreciation of being in the wilderness,»* she explains. After studying philosophy as an undergraduate, where she was particularly moved by a course called «Ethics in nature», Ásdís Nína decided to join ESCP Business School, in what was at the time a brand new master's degree, International Sustainability Management. *«When I chose this Master's degree, here in Iceland, 80% of the people I spoke to had no idea of what I was talking about. It was all: 'Are you sure you'll be able to find a job in this field?'. Now, when I came back, I immediately noticed that there had been a shift in the conversation around the subject, and people have much more information and a better understanding of what it really means.»*

**“  
So% of the world's CO<sub>2</sub> is stored in rocks,» she explains. «So we mimic this natural process, by sequestering the CO<sub>2</sub>, mixing it with water and injecting it 800 meters down below the surface. After two years, it forms a crystal called calcite. ”**



pioneer : her fellow countrywoman Veitir Finnbogdóttir, the first woman in the world to be democratically elected as president, and the longest-serving elected female head of state.

Outside the office, the 30 year-old spends her time cooking and exercising. She's recently picked up tennis, which she mostly plays indoors, and has become an avid tennis fan over the past few months. *«These last few weeks, I was waking up at 6:30 and the first thing I did was to check what had happened overnight at the Australian Open!»* She still enjoys the long hikes here and then, but warns that in Iceland, one should always keep an eye out for mother nature's call : *«We just had a volcanic eruption a few weeks ago, we also have earthquakes...Here in Iceland, nature is constantly reminding us of our need to coexist.»* |

“  
Here in Iceland,  
nature is  
constantly  
reminding us  
of our need to  
coexist.”

**«In Iceland, nature is constantly reminding us of our need to coexist.»**

Of her time at ESCP Business School, she recalls the incredible diversity in her class, with 18 different nationalities represented amongst 32 students. *«We all came from such different backgrounds, with such different perspectives and that really created an incredibly dynamic environment.»*

Outside the campus, she fondly remembers the warm evenings, spent drinking rosé by the Seine, taking salsa classes and practicing her cooking skills, as she admits that quiche has become her signature recipe. Funny enough, Magnúsdóttir is in some ways a pioneer at ESCP Business School, as she became the first Icelander to graduate from the university. A nice nod to one of her greatest inspirations, and another



# *“It’s a privilege to be made constantly uncomfortable by new things you need to learn and comprehend”*

Ever since he was a child, **Normanno PISANI (MiM 17)** has always been a globetrotter. After Argentina, Spain and France, the 31-year-old Italian landed in Great Britain. For the past five years, he has worked at TikTok as Global Head of Editorial. Despite the London greyness, it’s with a smile that he looks back on his career and talks about the great opportunities offered to brands by the platform.



**Normanno PISANI (MiM 17)**  
global Entertainment Partnerships Lead  
at TikTok

**You’re from Rome originally. You now live in London for six years and a half. You’re quite the city guy...**

**Normanno PISANI:** I’ve always been a city guy! I have a very international background. When I was 2 years old, my dad got a job offer in Argentina. In one month and a half, he decided to move the whole family – I have two brothers and one sister, four kids is quite a big family – to Buenos Aires. I lived there for four years. The family motto is: you’ve got to be international. That is why in Argentina – despite both my parents are Italian – my brothers, my sister and I went to a French school. Even when we came back to Rome,

I passed my ‘baccalauréat’ – my major was economics and social sciences (ES) – in a French high school. The idea my parents wanted us to integrate was: yes, you are Italian, but you’ve got to expand your horizon as much as possible, you’ve got to learn as much as possible, you’ve got to travel as much as possible. In some ways, that’s what led me to choose ESCP as a business school.

**Thanks to ESCP’s program, you visited five different cities in two years, in four different countries, right?**

**N.P.:** Yes, the first year was in Turin. Then I ended up in Milan for an internship, where I worked in venture capital. I’ve always been very passionate about technology. So I was really interested in understanding how startups financing was functioning at the time. The second year at ESCP was in Madrid. Then I did an internship at Amazon in Luxembourg. The third year was in Paris and I finished back in Milan in Google Cloud.

**What impact has traveling had on your career?**

**N.P.:** It’s had an impact on my career in

several ways. In Madrid, I had a friend who had done his internship at Nintendo. That’s when it hit me: *“I can actually work at the intersection between creativity, entertainment and technology”*. I could choose something that I enjoy, that is interesting for me. It was quite a turning point. Then, I think traveling makes people very adaptable. Every time you change countries, you basically have to restart all over again. Even the basics like a bank account, your phone number, finding a flat, learning how to navigate the culture... You’re used to constant change. Traveling is the best way to connect with new people, with new cultures, new ways of thinking. It also teaches you empathy, I think.

**As it happens, adaptability is quite a crucial skill in your current position at TikTok...**

**N.P.:** Definitely! That’s the important bit. As far as I’m concerned, it’s a privilege to be made constantly uncomfortable by new things you need to learn and comprehend. When you work in an organization like the one I currently work for, things are constantly evolving. We are constantly looking for new ways to empower creativity. I’ve been in the



“  
**When we finish university, we naively think we’re going to become CEO in three years. A professional career is 40-years-long, if not more. So being resilient, constantly curious and accepting that you have a long road ahead of yourself is crucial.**”

company for five years now, but looking back, my experience has changed so much! Even in a day-to-day perspective. I started leading operations for TikTok in the Italian market – which basically meant focusing on content strategy, creator strategy and the partnership strategy – building a team of ten people, managing them through the pandemic. We recently gathered a global team trying to understand how we could scale entertainment on the platform. Even this year, I’ve done so many different things that require learning to adapt and understand how you can thrive despite the circumstances that might have changed. Some people might see this as challenging, I see it as an extremely positive and necessary ‘discomfort’.

**Earlier you talked about the “intersection between creativity, entertainment and technology”. Would it be your definition of what TikTok does?**

**N.P.:** Ultimately, I think TikTok provides a set of tools to express creativity. The same way the painter uses a canvas and paint-brushes. What is interesting about TikTok is that it’s a video platform which empowers everyone to be a creator. With the idea that everyone has a story to tell. Everyone has something to express. How precisely do we build the tools to empower that kind of creativity? That’s for me the most fascinating thing about TikTok. And I think I’m interested in technology as a way for people to share and create things.

**A way for brands as well, right?**

**N.P.:** Indeed! As I was responsible for TikTok’s development in the Italian market, I started thinking: *“Hang on, we focus on creators a lot, but what about brands? They have their own stories to tell”*. At that time, users and creators were creating these amazing short-form videos. But what about if Netflix was to start creating their own content? So I started asking myself: how can we implement this for brands? How can we empower brands to act as creators? That’s where we began seeing a different behavior; before brands were very polished whereas on TikTok, brands started to be very approachable, commenting on videos, almost acting like creators. HBO is the perfect example, with the *“House of the Dragon”* series: they put online an interview with one of their actors (Emma D’Arcey, editor’s note) who had to reveal their favorite cocktail. Their *“Negroni Sbagliato”* reply instantly became a source of inspiration for other videos! It’s fascinating to see how something that you think is not useful or interesting is actually extremely useful and interesting to the TikTok audience. From that point, we really became aware of one thing: people really want to see the ‘behind-the-scenes’ of brands.

**How do you explain the late arrival of certain brands on TikTok?**

**N.P.:** It can be a little bit scary to share certain parts of your brand to the community. It basically means that you have to trust your audience and the co-creation elements of it.

And surely, there is a classical tendency of *“no one wants to jump in first”*. But as soon as a brand is doing it well, others will follow. That’s what happened when we started getting Liverpool Football Club – first Premier League Club on TikTok – on the platform, all the other teams began to follow. But you need best practices, you need cases, you need someone shaping it. Especially because it’s a platform where the feedback is immediate. But also at the same time, you’re not necessarily connecting with your followers. You are connecting with audiences potentially interested in your content. A fact that requires a lot of courage in terms of brand experimentation, a lot of trust and a lot of trials. Something that we often encourage: to test the platform, to test new things.

**It could almost be a pep talk, given to current ESCP students...**

**N.P.:** Almost (he laughs). If they were in front of me, I would probably give them three pieces of advice. One: to acknowledge that there isn’t any right way of doing things. If there was, everyone would be doing the same thing and we would be all starting and ending in the same place. Second: from my experience at TikTok, it’s very important to be accountable and to build trust. What I mean by that: having other people able to count on you, having them to trust you in order to lead them, to manage them, is the most important skill and asset you can have in an organization.

**And third?**

**N.P.:** Be resilient! When we finish university, we naively think we’re going to become CEO in three years. A professional career is 40-years-long, if not more. So being resilient, constantly curious and accepting that you have a long road ahead of yourself is crucial. Take my parents for instance: they are in their 60s, both of them are still working as teachers and learning new things. Neither of them wants to retire. That’s what I’m looking for. |



# L'engagement panafricain de Roselyne Chambrier

Elle mise tout sur l'industrialisation en Afrique. Elle, c'est **Roselyne CHAMBRIER (MiM 09)**. Depuis six ans, à Abidjan, cette jeune Gabonaise dirige d'une main optimiste le groupe Arise Ivoire, convaincue du potentiel du continent africain. Une terre d'avenir.



**Roselyne CHAMBRIER (MiM 09)**  
PDG de Arise Ivoire

**C'**est depuis l'aéroport d'Abidjan en Côte d'Ivoire que Roselyne Chambrier décroche.

Pour la PDG de Arise Ivoire, groupe spécialisé dans le développement d'infrastructures et d'écosystèmes industriels, pas le temps de sortir son ordinateur. Enchaînant les appels de ministres, la jeune femme de 38 ans est toujours en mouvement. Rien de très surprenant, lorsque l'on découvre le parcours international de ses parents. Née d'un père, basé pendant plus de dix ans à Washington comme administrateur au Fonds Monétaire International (FMI), et d'une mère attachée douanière à Londres, Roselyne était conditionnée d'avance à un avenir planétaire. « On voyageait tout le temps, se remémore-t-elle. Avec mon père, c'était toutes les six semaines, dès qu'il y avait des vacances. Ça participe forcément à une ouverture d'esprit, à une maîtrise des langues, et tu réalises très jeune que tu peux prétendre à une carrière internationale. » La pomme n'est donc pas tombée loin de l'arbre. Dès

la primaire, l'écolière enchaîne les allers-retours entre Paris et Libreville (capitale du Gabon, son pays de naissance, ndlr). Ça n'est qu'en terminale, qu'elle s'installe au pays de l'Union Jack pour intégrer le prestigieux lycée français Charles de Gaulle. À cette époque, l'établissement est mené à la baguette par l'ancien proviseur du lycée Henri IV. « Je ne vous raconte pas la pression au niveau des résultats, sourit-elle. Ils faisaient venir des boursiers de France, des élèves qui en général sortaient avec 20 au bac, histoire de tirer toutes les classes vers le haut. Ça te mettait dans l'ambiance, on devait constamment être sur les starting-blocks. Une émulation que je n'avais pas connu au Gabon. »

## De Londres à Douai

À sa majorité, changement de décor : c'est entourée du beffroi de Douai et d'une montagne de maroilles que Roselyne passe ses deux années de prépa à Saint-Jean. Si passer de Londres à la cité des géants pourrait en effrayer plus d'un, la jeune femme est déjà rodée. Certes, la distance entre elle et ses proches se creuse un peu plus, mais très vite, elle comble ce manque par les valeurs familiales dont font preuve les « gens du Nord ». « Bon, je suis quand même passée par une petite phase d'adaptation, reconnaît-elle. Moi qui, jusqu'alors, n'avais vécu que dans des grandes villes ou capitales, atterrir à Douai m'a fait un peu bizarre. » Si l'arrivée à ESCP Business School signifie un retour en France, ça n'est jamais pour très longtemps. Bien classée à la sortie de sa prépa, l'étudiante est tout de suite séduite par la dimension paneuropéenne de l'école,

oscillant donc entre Paris, Londres, et Berlin. Avoir la bougeotte, détenir plusieurs nationalités, être plurilingue comporte de nombreux avantages, mais lorsqu'il s'agit de s'identifier à un pays, une ville, une terre d'attache, c'est plus compliqué. Elle raconte : « Je suis partie faire un stage de trois mois en Afrique du Sud. J'étais donc française, venant de France, mais noire et ayant quand même vécu au Gabon. Résultat : les noirs Sud-Africains me prenaient pour une Africaine et les blancs Sud-Africains me prenaient pour une Française. Une dualité qui ne m'a jamais quittée. » Malgré tous ses déplacements, Roselyne ne peut s'empêcher d'avoir une pensée toute particulière pour le Gabon – son pays natal – et plus largement pour l'Afrique. Elle a beau parcourir le monde, elle garde dans un coin de sa tête – et son cœur – l'envie de revenir un jour sur le continent africain. La question n'était donc pas tant de savoir si, mais quand : « J'ai toujours su que ça arriverait, répond-elle. Je n'anticipais juste pas que ce soit tout de suite après ESCP. »

## Back to Africa

On est en 2009 : diplôme en poche – un Master en administration des affaires –, Roselyne voit son avenir tout tracé à HSBC, chez qui elle avait réalisé plusieurs stages. La crise financière a finalement eu le dernier mot, le projet tombe alors à l'eau. Mais au même moment, elle est approchée par le PDG du groupe bancaire BGFIBank, lui aussi originaire du Gabon. « Il cherchait à développer une banque de financement et d'investissement et m'a proposé

“

**D’ici 2050, l’Afrique représentera la moitié ou du moins 40% de la main-d’œuvre mondiale. Maintenant, il faut donc accompagner les états, car bien qu’ils aient souvent la vision et la volonté, ils n’ont pas les capacités à mobiliser les financements pour développer leurs tissus industriels. Ce qui est sûr, c’est que pour moi, l’avenir est en Afrique.**”

de l’accompagner dans la création et la mise en œuvre du projet. » C’est ainsi que la jeune active se retrouve au Gabon, à s’occuper des 150 plus grands comptes de la sous-région. « Sachant que lorsqu’on dit « grands comptes » là-bas, par rapport à ce que j’avais l’habitude de faire, pour moi, c’était quasiment des PME », rie-t-elle. Parmi ses clients, se trouve le groupe Olam Gabon qui, rapidement, voit le potentiel de la jeune femme. Il la débâche et lui confie le poste de directrice du développement commercial, qu’elle occupera pendant six ans. 2018, c’est la consécration : d’une pierre deux coups, Roselyne est nommée à la tête du Terminal Industriel Polyvalent de San Pedro (TIIPSP) et prend la direction générale d’Arise Ivoire. Un poste au travers duquel elle conduit le développement de projets d’infrastructures – servant à l’acheminement des matières premières transformées – dans le cadre d’un partenariat public-privé avec l’État ivoirien. « Je me suis toujours dit qu’il y avait énormément d’opportunités en Afrique, partage-t-elle. Je voulais modestement contribuer, participer – grâce à ce que j’avais appris – au développement de nos pays. » C’est donc quotidiennement, que la jeune femme négocie des partenariats afin de soulager les gouvernements et d’amener de l’agilité au secteur privé : « En termes de potentiel, lorsque vous regardez l’agriculture, les mines, même

l’énergie... La plupart des ressources sont ici mais elles ne sont pas exploitées correctement. » Elle ajoute : « D’ici 2050, l’Afrique représentera la moitié ou du moins 40% de la main-d’œuvre mondiale. Maintenant, il faut donc accompagner les États, car bien qu’ils aient souvent la vision et la volonté, ils n’ont pas les capacités à mobiliser les financements pour développer leurs tissus industriels. Ce qui est sûr, c’est que pour moi, l’avenir est en Afrique. »

#### La promesse d’une jeunesse

Transformation locale de la matière première, chômage chez les jeunes, digitalisation, protection de l’environnement... Des enjeux désormais au centre des questions africaines et dont se saisit une jeunesse, que Roselyne qualifie de « décomplexée ». Elle rappelle qu’en Côte d’Ivoire, c’est 400 000 jeunes qui, chaque année, entrent sur le marché du travail – ajoutant que 65% de la population a moins de 30 ans. « Pour moi, les jeunes sont incontournables, lance-t-elle. Les pays africains ont certes compris la nécessité de créer de l’emploi localement, ce qui passe selon moi par l’industrialisation. Mais avant cela, il faut s’assurer de la qualité des systèmes de formation professionnelle qui nous permettraient d’être aussi compétitifs que le Vietnam ou le Bangladesh. » Or, pour la PDG, le continent noir en est encore très loin. Cette passionnée de la révolution



industrielle du XIX<sup>e</sup> siècle félicite l’ambition africaine d’industrialiser mais tient à rappeler le temps que cela prendra – c’est bien connu, Rome ne s’est pas faite en un jour – et l’importance de donner des moyens aux ressources humaines. « La chance et l’opportunité de l’Afrique, c’est paradoxalement d’être en retard, estime-t-elle. Car elle sait quels sont les modèles éprouvés ailleurs. Dès le départ, elle a une capacité de bien faire, de mieux faire. On ne réinventera pas la roue. » C’est bien parti, lorsque l’on observe un retour aux sources grandissant de la diaspora africaine. En effet, selon l’Agence française de développement, en 2019, 70% des étudiants africains en MBA voulaient ainsi rentrer en Afrique après leur diplôme. Un signe prometteur, selon Roselyne : « Aujourd’hui, on a une jeunesse qui est formée, qui peut être à la disposition de son continent, qui aspire à mieux, à de grandes choses et qui se montre capable que ce soit au niveau de la formation, au niveau des idées ou de l’exécution. Bref, on a une jeunesse africaine qui a envie de prendre son destin en main. » |



Propos recueillis par Eric Maggiori

# « J'aimerais que dans dix ans, le modèle de l'entrepreneuriat social devienne la norme »

**Josephine BOUCHEZ (MiM 14)** est la Directrice Générale et co-fondatrice de Ticket for Change, une association qui a pour mission d'activer les talents de chacun pour contribuer à la résolution des défis sociaux et environnementaux. Alors que son association vient de fêter ses 10 ans d'existence, elle retrace son parcours et fait le point sur la décennie qui vient de s'écouler.



**Josephine BOUCHEZ (MiM 14)**  
directrice générale et co-fondatrice  
de Ticket for Change

**Ticket for Change, l'association dont tu es présidente, a fêté en janvier 2024 ses dix ans. Un point-étape idéal pour un bilan.**

**Joséphine BOUCHEZ :** Je me souviens qu'en 2014, quand nous avons créé l'association avec Matthieu Dardaillon (MiM 14), nous avons écrit dans les statuts : « Donner envie aux jeunes générations de s'engager dans une voie professionnelle qui a du sens par l'innovation et l'entrepreneuriat. » Sur ce point, précisément, un vrai changement systémique a eu lieu en dix ans. En 2014, si tu disais que tu voulais t'engager dans l'entrepreneuriat social, tu étais un peu vu comme l'OVNI de ta promo (rires). En 2024,

si tes enfants te disent qu'ils veulent bosser dans la sustainability ou dans un projet à impact, ce n'est pas le drame absolu comme ça l'était il y a quelques années, tu pourras en parler à tes parents (rires). Et donc ça, pour moi, c'est un changement majeur. Je sais que Ticket for Change a joué un rôle-clé là-dedans, donc on peut en être très fiers.

**Tes parents étaient contre ?**

**J.B. :** Je pense qu'ils ne comprenaient pas. Dans ma famille, ils sont tous dans la santé, pas du tout dans l'économie ou l'entrepreneuriat, donc pour eux, c'était un territoire totalement inconnu.

**Et ton parcours scolaire pouvait laisser penser que tu allais te retrouver dans une entreprise plus « traditionnelle ».**

**J.B. :** Oui, totalement. J'ai suivi un cursus scolaire classique quand tu es un bon élève et que ton cerveau est bien 'compatible' avec ce qu'attend le système scolaire traditionnel. Après le Bac, je me suis retrouvée à ESCP presque sans m'être posée la question de ce que je voulais vraiment faire. Avec le recul, ça paraît dingue parce que c'est une école

très sélective, qui demande énormément de travail. J'étais très heureuse de me retrouver là-bas, et en même temps c'était un gros choc social, d'une certaine façon. Moi je ne venais pas du tout de ce milieu-là, j'ai grandi dans un petit patelin du Nord Pas de Calais où il y avait une mixité sociale, culturelle et économique très forte.

**Très vite, tu t'es tournée vers l'associatif, comme si c'était ancré en toi.**

**J.B. :** Oui, je me suis beaucoup engagée dans la vie associative de l'école, et j'y ai appris énormément de choses. J'ai notamment rejoint une association qui s'occupait de l'accueil des personnes sans-abri. J'avais aussi créé une association avec quelques amis de ESCP, où l'on organisait un gros événement à la montagne accessible à tout le monde, avec une dimension « sensibilisation aux questions environnementales ». Créer ce projet, embarquer des gens, trouver des fonds, des partenaires, faire la comm, c'était tout nouveau pour moi. Et l'association existe encore aujourd'hui, c'est génial de voir qu'elle passe de génération en génération. Quant aux stages j'en ai fait dans de grandes entreprises (Danone, Ben & Jerry's) qui



portaient sur des partenariats entre ces grosses entreprises et les associations. Donc quelque part, ça rassurait mes parents et en même temps, j'apprenais à utiliser la force et le pouvoir d'une entreprise au service d'autre chose. Par exemple chez Danone, j'ai travaillé sur le partenariat avec l'UNICEF, et chez Ben & Jerrys, sur un partenariat avec EMMAÛS. J'ai adoré mes expériences là-bas. J'ai vraiment eu un déclic sur le fait que la force d'une entreprise peut changer des choses dans la société.

**C'est ça qui est à l'origine de la création de Ticket for Change?**

**J.B. :** Entre autres, mais pas seulement. À ESCP, on a la chance de pouvoir faire une année de césure. J'ai choisi de retourner bosser dans un restaurant près de chez moi. Avec l'argent que j'ai gagné, je me suis payé un voyage en Inde avec l'un de mes

meilleurs amis. Je suis partie pendant quatre mois, et j'y ai rencontré une quarantaine d'entrepreneurs sociaux. Là-bas, le modèle est ultra-développé, parce que les enjeux sociaux et environnementaux sont énormes, et les projets ont un impact social très important. On a rencontré par exemple le Barefoot College, une asso où ils forment des femmes à devenir ingénieures, ça leur permet de revenir ensuite dans leur village et d'y apporter le savoir. Pour moi, c'était l'alignement des planètes : tout ce que j'avais appris à l'école allié au pouvoir de l'entreprise, mis au service de l'impact social. Ce voyage a été un moment clef dans mon engagement social.

**Comment en arrive-t-on donc à la création de Ticket for Change?**

**J.B. :** À mon retour, je suis retournée à ESCP, et il y avait à l'époque un partenariat avec

“  
**En 2014,  
si tu disais  
que tu voulais  
t'engager dans  
l'entreprenariat  
social, tu étais un  
peu vu comme  
l'OVNI de ta  
promo.**”





HEC sur une spécialisation qui s'appelait Alternative Management, qui expliquait tous les modèles économiques alternatifs solides et pérennes. J'étais dans la classe de Matthieu Dardaillon, et la coïncidence veut qu'il soit lui aussi parti en Inde. Comme moi, il avait été bouleversé par ce voyage et à son retour, il a initié le projet Ticket for Change. Il m'a donc proposé de le rejoindre. J'ai mis un peu de temps à me décider, pensant que je n'étais pas légitime, ou que je n'avais pas assez d'expérience. Au final, j'ai rejoint ce projet parce que c'était trop évident pour moi.

### **Au départ, tu pensais vraiment que c'était un projet qui pouvait déboucher sur une carrière ?**

**J.B. :** Je voulais faire de mon travail un levier d'engagement et d'action politique. Quand je me suis lancée avec Ticket for Change, je savais que c'était un métier avec du sens, par contre je voyais plutôt ça comme un test. Je ne voyais pas trop le long terme, je crois que je n'avais même aucune idée de tout ce qu'une telle carrière requerrait comme connaissances. D'ailleurs, je me dis parfois que j'aimerais refaire ESCP maintenant. Je comprendrais beaucoup mieux un cours de compta, de RH, d'organisation et management. Quand j'ai intégré ESCP Business School, je n'avais jamais mis un pied dans une organisation. C'était difficilement envisageable de me dire que je pouvais entreprendre une carrière à impact positif sur dix, quinze, vingt ans.

### **Justement, Ticket for Change a pour but de promouvoir ces fameuses « carrières à impact positif ». Qu'est-ce que c'est exactement ?**

**J.B. :** C'est comment tu fais de ta vie professionnelle un moyen de t'engager sur des sujets sociaux, environnementaux, démocratiques, qui vont construire une société plus pérenne, plus respectueuse de la planète et de l'environnement. Il faut donc d'abord se demander si ton travail va contribuer à répondre à l'un de ces enjeux sociaux. Va-t-il t'octroyer la majeure partie de ta rémunération ? Car dans le secteur des carrières à impact social positif, on considère que tu es 30% moins bien payé que sur un

métier classique, donc cela continue d'être un frein à l'engagement. Enfin, est-ce que ta motivation première, c'est de t'engager pour le sens que ça a ? Si tu le fais juste pour ton ego, ça ne marchera pas.

### **En dix ans, vous avez vu passer des centaines de profils. Quelles sont les histoires qui vous ont le plus marquée ?**

**J.B. :** On parle souvent de Yuka (une appli qui permet de scanner les produits alimentaires et cosmétiques en vue d'obtenir des informations détaillées sur l'impact d'un produit sur la santé, ndlr), et on est super fiers qu'ils soient passés par Ticket for Change. Julie et François, les deux fondateurs, ont participé au Parcours Entrepreneurs de Ticket for Change au moment où ils se sont dit « *OK on se lance* », mais ils ne venaient pas du tout de ce milieu là. On a misé sur eux au tout départ et Ticket for Change a été leur première brique d'accompagnement, et derrière ils ont eu un succès extraordinaire, c'est utilisé par 60 millions de personnes. Ils ont eu un impact hyper fort. Un autre de mes projets préférés, c'est celui de Youssef, Loubnia et Donia, avec le projet Meet My Mama. Ils accompagnent des femmes issues de l'immigration qui ont un savoir-faire culinaire à devenir cheffes. Il y a à la fois une prestation de traiteur super qualitatif, et à côté un projet d'accompagnement de femmes qui ont souvent été isolées.

### **Comment aidez-vous concrètement les gens à se lancer ?**

**J.B. :** On a tout un panel d'offres de formation, à tous les niveaux. La première, c'est la sensibilisation. Faire comprendre que tu peux avoir un impact positif, que tu peux miser sur tes talents. Cela peut passer par de simples ateliers de trois heures, qu'on fait avec des jeunes, soit par un petit livre de 70 pages qu'on a écrit, soit par des podcasts. Ensuite, on a une offre autour de la réorientation pro, le bilan de compétence, la transition de carrière, en partenariat avec Ulule, qui s'appelle L'Exploration. Et on a une troisième offre qui s'appelle Parcours Entrepreneur, qui est notre programme phare, sur six mois. C'est pour apprendre à

te transformer toi, à transformer ton projet. C'est très intense, mais aussi très qualitatif, avec une cinquantaine de personnes. Ça crée une communauté, un réseau. On a aussi une offre plus B2B, on conçoit dans les boîtes des programmes sur mesure. On a donc pleins de ressources, avec des programmes courts, des programmes longs et des programmes sur mesure.

### **Quels vont être les enjeux de Ticket for Change pour les dix prochaines années ?**

**J.B. :** C'est vaste (rires). J'aimerais que dans dix ans, on ait contribué à ce que le modèle de l'entrepreneuriat social devienne la norme, que ce soit une voie qui donne envie aux générations qui arrivent sur le marché du travail. Et pour ça, il faut que l'État soutienne l'innovation sociale et environnementale comme il soutient l'innovation tech. Pour arriver à ça, l'un de nos plus gros challenges avec Ticket for Change, c'est la transformation personnelle. Il ne peut pas y avoir de transition profonde du modèle de société dans lequel tu vis s'il n'y a pas aussi une transition profonde intérieure des schémas de réussite, des modes de leadership... Si tu montes un projet d'entreprise sociale ou environnementale qui est canon, mais que tu es un directeur horrible avec tes salariés et tes partenaires, ça ne sert à rien. Il faut que la forme de leadership et les mentalités évoluent. Après, comment on fait ça ? On a dix ans pour le trouver (rires).

### **Et toi, où te vois-tu dans dix ans ?**

**J.B. :** Tous les deux ans, je me demande deux choses : est-ce que ça me plaît toujours, et est-ce que je suis toujours la bonne personne ? Jusqu'ici, j'ai toujours répondu oui. Le jour où ce ne sera plus le cas, c'est que ce sera peut-être l'heure de passer la main. Et puis, je pense que c'est bien aussi qu'à un moment, il y ait d'autres regards, d'autres personnalités, d'autres réseaux, des gens qui ont plus d'influence, notamment sur la partie politique... |

# Le compte est bon

Comment rendre le compte courant plus simple et plus universel ? Tel est le projet de Nickel qui vient de fêter ses dix ans. Rencontre avec sa nouvelle Directrice Générale **Marie DEGRAND-GUILLAUD (MiM 08)**



**Marie DEGRAND-GUILLAUD (MiM 08)**  
directrice générale de Nickel

À l'origine, le projet de Nickel est parti d'un constat : le compte courant est central dans la vie des gens, en particulier pour les foyers où chaque euro compte. « Dès que la carte ne passe pas, qu'on vous fraude, ça va créer générer du stress, des inquiétudes, des sentiments de manque d'autonomie ou d'infantilisation très forts », explique Marie Degrand-Guillaud.

Dix ans plus tard, l'entreprise qui se pose en alternative des banques traditionnelles est implantée dans cinq pays (France, Espagne, Belgique, Portugal, Allemagne). Le promoteur du « compte pour tous » emploie aujourd'hui plus de 800 salariés, avec 3,7 millions de clients. Pari réussi, donc.

Recrutée en tant que Directrice Générale Déléguée en 2019 et tout juste promue DG, Marie Degrand-Guillaud, 40 ans, nourrit des ambitions européennes. « Je suis passionnée par ce projet, assure la diplômée de ESCP Business School. On a un modèle hypervertueux qui répond aux attentes de la société d'aujourd'hui : de la proximité, de la simplicité, de la transparence. »

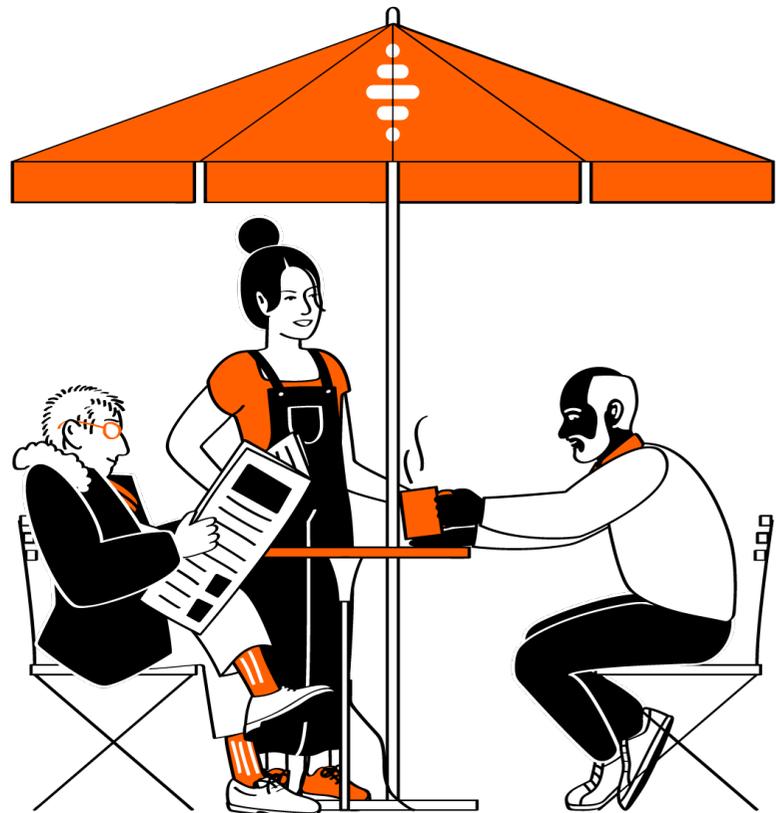
Cette volonté d'être utile aux autres n'a pas toujours été raccord avec son métier : elle a débuté sa carrière dans des cabinets de conseil en stratégie. Un choix motivé par « la soif d'apprendre et l'envie de me confronter à des environnements assez exigeants ».

Basée au Maroc et en Allemagne, elle travaille dans différents secteurs comme la pharmacie, le digital, l'industrie minière... « C'était super intéressant, sauf qu'au bout d'un moment, je me suis dit : "Marie, c'est bien d'apprendre, mais quand est-ce que tu

vas mettre à profit toutes ces connaissances pour quelque chose qui compte ?" »

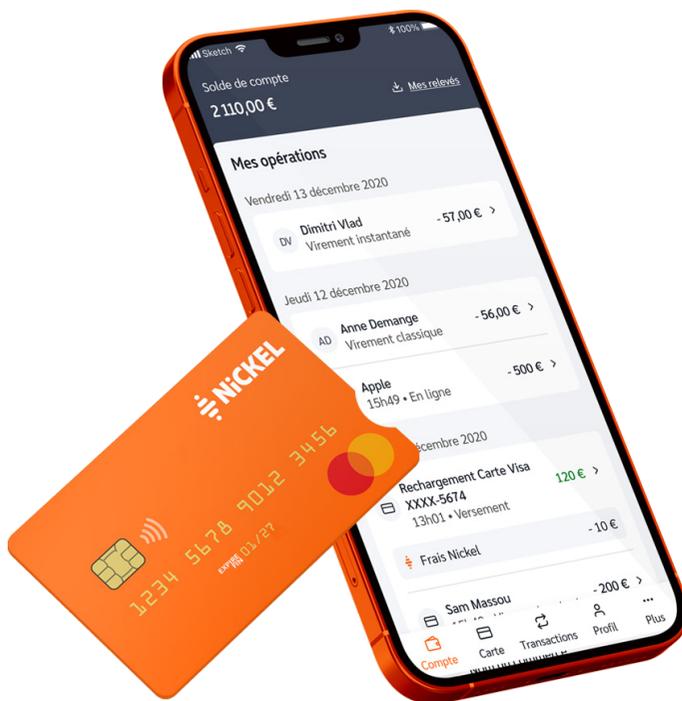
Alors, en 2013, elle rejoint l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie). L'organisation a pour but de permettre à des personnes n'ayant pas accès au système bancaire traditionnel de créer leur propre entreprise et leur propre emploi grâce au microcrédit accompagné.

« Après le conseil, je n'avais pas envie de faire du conseil interne, je voulais faire de l'opérationnel, précise-t-elle. Devenir





“  
**Je suis passionnée par le projet Nickel. On a un modèle hyper-vertueux qui répond aux attentes de la société d'aujourd'hui : de la proximité, de la simplicité, de la transparence.**”

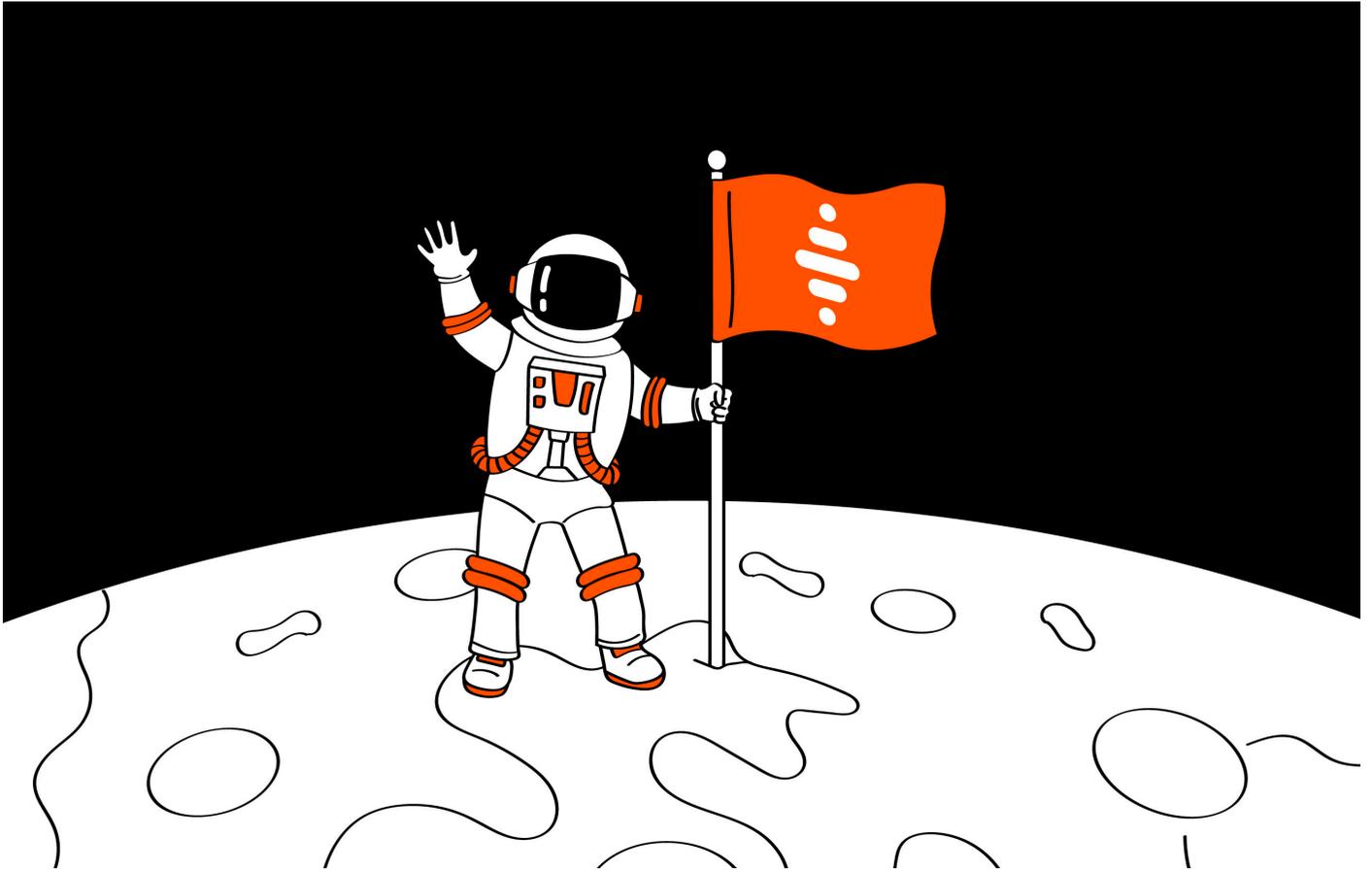


*Directrice Marketing au sein de l'équipe de direction, c'était l'occasion de façonner une organisation en situation de responsabilité.* »

Après « six années fabuleuses », une troisième étape s'ouvre chez Nickel. « *En quittant le monde associatif pour revenir dans le monde de l'entreprise, je ne pouvais plus renoncer à l'impact de mon travail* », confie Marie.

Marie Degrand-Guillaud a grandi en périphérie lyonnaise, élevée par une mère médecin, qui a fait de la recherche avant de devenir fonctionnaire européenne, et un père ingénieur, actif dans le domaine des énergies renouvelables. Ses parents l'ont fait baigner dans le milieu associatif, « *avec l'idée de rendre, de partager. Quand j'étais au collège, je donnais des cours de soutien scolaire à des enfants de primaire* ».

La jeune femme étudie ensuite en prépa HEC, à l'institut catholique Saint-Jean de Douai, avant un cursus à ESCP Business



School entre Paris et Berlin, en passant par Londres. A l'image de sa carrière professionnelle, Marie Degrand-Guillaud cultivait déjà un certain art du grand écart dans les missions de ses stages. Elle alterne alors entre les salles de marché de Lehman Brothers et les salles de classe de Calcutta. « C'était pour une ONG qui accueillait les enfants des rues avec l'idée de les faire rattraper le système scolaire quand c'était possible ou de les former dans des ateliers. » Avec deux amies, Marie a œuvré à l'ouverture d'un magasin pour valoriser l'artisanat créé par les apprentis.

Revenons au présent et au développement éclair de Nickel. Rentable depuis 2018, l'entreprise a enregistré un résultat net de 36 millions d'euros en 2023. Son principal atout ? Les bureaux de tabac, alias le premier réseau de proximité de France.

Pour créer un compte et obtenir une carte bancaire reconnaissable à sa couleur

orange, il suffit de se rendre chez l'un des 7500 buralistes partenaires. Autant d'établissements qui permettent d'atteindre les habitants des villes et des zones rurales, des quartiers pauvres et des banlieues chics. « Et avec le même produit ! », souligne Marie.

La principale innovation de Nickel, rachetée en 2017 par le groupe BNP Paribas, « c'est d'exposer tous les mouvements en temps réel au client. » Particularité du service : les découverts ne sont pas autorisés. De fait, les utilisateurs n'ont pas d'agios à payer. Un modèle utile pour les personnes interdites bancaires. Mais pas seulement.

Aujourd'hui, le profil des gens « en rupture avec la banque » correspond à un tiers des clients. Les deux autres parts ? Des gens qui veulent payer moins cher (« en moyenne, en France, un compte courant, ça coûte 220 euros par an. Chez Nickel, selon nos données, vous divisez ce coût par trois ») ou qui cherchent un compte secondaire.

Voilà comment Marie Degrand-Guillaud résume son travail à la tête de la néobanque : « construire une marque qui soit vue à la fois comme un produit d'excellente qualité au bon prix et qui soit cool et malin à utiliser ».

Rétrospectivement, elle assure que les six années dans le monde associatif l'ont nourrie pour exercer ses fonctions de DG aujourd'hui. « Dans le conseil, j'étais un peu frustrée par l'aspect monolithique des talents. » Comprendre : un certain nombre de mâles alpha.

En arrivant à l'Adie, changement d'ambiance : « j'ai découvert un autre type de leadership, plus diversifié, simple, chaleureux et bienveillant et avec autant de capacité de décision et d'embarquement », note Marie. Et de conclure : « Aujourd'hui, je suis facilement accessible, spontanée et simple dans les interactions. Ça ne veut pas dire que je suis moins exigeante pour autant ». |



**Stefania AVANZINI (MiM 10)**  
Agriculture & Food Director – WBCSD

## Celle qui impulse l'avenir de l'agriculture

Le monde n'a pas de frontière pour Stefania Avanzini, spécialiste de l'économie à impact, polyglotte et curieuse insatiable. Actuellement Directrice du One Planet Business for Biodiversity (OP2B), au sein de l'ONG World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), elle est à la tête d'une initiative audacieuse qui vise à promouvoir les pratiques agricoles régénératives et à protéger la biodiversité. Depuis son diplôme à ESCP, en 2009, la jeune femme n'a cessé d'œuvrer en faveur du développement durable et de la biodiversité. Celle qui incarne l'esprit innovant promu par notre école a été major en management alternatif, durant son passage ici. La suite de son parcours pro coule de source, avec un début à Dakar (Sénégal), dans une mission d'accompagnement d'un business social (une laiterie) financée par Danone communities. C'est après huit ans chez Danone que Stefania a posé ses valises en Suisse, où elle a travaillé pour Ashoka et The Womanity Foundation. Elle vit aujourd'hui à Genève.



**Katia SANEROT (MS 08)**  
Directrice Générale Louie Media

## Passion podcast

Qui a dit que les médias n'était pas une belle affaire ? Après un peu plus de dix ans dans la presse traditionnelle, Katia Sanerot a pris le virage du podcast autour de 2020. À cette époque (c'était hier) ce nouveau format révolutionne les modes de consommation, tout le monde en veut. C'est donc en 2020 que la sémiante Katia intègre Louie Media, un studio de création de podcasts narratifs ayant pour but de «faire ressentir le monde». En tant que Directrice Générale de Louie Media, elle met aujourd'hui à profit ses compétences en matière de définition du modèle économique et de captation d'audience. Autant de savoir-faire acquis lors de ses différentes expériences, notamment au sein du Figaro, où elle a passé dix ans, en tant que responsable business développement, ou encore en tant qu'éditrice de Madame Figaro. Cette leader née, diplômée de ESCP Business School en 2008, est aussi vice-présidente du syndicat des Producteurs Audio Indépendants (PIA).



**Sophia ALJ (MiM 15) et Ismael BELKHAYAT (MiM 08)**  
Co-fondateurs de Chari

## Le couple qui bouscule l'e-commerce en Afrique

Au cœur du projet de Sophia Alj et Ismael Belkhayat la volonté de contribuer au développement de l'écosystème des start-ups et de la Tech au Maroc tout en mettant en avant les épiciers, qui sont un élément central de la vie quotidienne du quartier. Vaste programme. Avec la start-up Chari, leur plateforme de e-commerce alimentaire, ce couple marié entend bien faire rimer tech for good et commerce de proximité. Une ambition qui vise non seulement à accélérer le développement du e-commerce en Afrique, mais aussi à accroître le niveau d'inclusion financière des populations locales.



**Marc SCHELENZ (MiM 08)**  
Managing director & Partner, Boston Consulting Group

## Luxe, stratégie et excellence

Le cœur de la grosse pomme bat en Marc Schelenz, tombé dans la marmite new-yorkaise il y a déjà une quinzaine d'années. ce diplômé de ESCP Business School a rejoint la direction de Boston Consulting Group (BCG) il y a deux ans et demi. Un retour aux sources, pour celui qui avait déjà évolué pour le grand cabinet de Conseil en management stratégique, de 2008 à 2016. Marc Schelenz est actuellement Directeur Général, également associé sur la mode et le luxe. Avant de revenir à BCG, il avait fait un passage chez Ralph Lauren, puis au sein du groupe Equinox, en tant que responsable de la stratégie et des nouveaux projets commerciaux. Enthousiaste, déterminé, Marc entend bien continuer de gravir les échelons et faire grandir son entreprise.



**Julien SYLVAIN (MiM 10)**  
Co-fondateur de Tediber

## Le roi de la nuit

Avec la marque Tediber, qu'il a cofondé en 2015, Julien Sylvain a réussi un exploit retentissant : celui de disrupter le marché ronronnant de la literie. Le tout grâce son incroyable matelas « ferme et accueillant ». L'aventure débute par un constat : « Presque un tiers de notre vie est dédiée au sommeil. Finalement un matelas, c'est l'objet le plus important de nos vies... ». Une intuition juste puisque depuis le lancement de la marque, l'entrepreneur à succès a vendu plus de 200 000 matelas. Désormais Tediber a grandi et propose des sommiers, des oreillers, des couettes ou du linge de lit. De quoi confesser une ambition : pour la suite Julien Sylvain envisage sa PME en Patagonia du repos.



**Benedetto LEVI (MiM 13)**  
CEO Iliad Italia

## L'Iliade et l'odyssée

Nommé CEO de la filiale italienne Iliad (maison mère de Free) en 2018 à 29 ans, Benedetto Levi a connu une carrière fulgurante en vertu de ses « compétences entrepreneuriales et de leadership exceptionnelles ». Une ascension en forme d'odyssée initiée lors de son passage à ESCP Business School. Lors d'une interview, Benedetto ne tarissait d'ailleurs pas d'éloges envers l'école : « Ce qui est unique avec ESCP Business School, c'est d'avoir l'opportunité de voir les choses depuis plusieurs perspectives différentes, en rencontrant des gens de différents pays. Cela permet de prendre de la distance et de voir que les choses peuvent se faire différemment ». Utile à l'heure de prendre des décisions importantes. D'autant que la responsabilité de Benedetto est grande : Iliad Italia pèse pour plus de neuf millions de clients, ce qui en fait le quatrième fournisseur de téléphonie mobile de la Botte.



**Ysaora THIBUS (MiM 17)**  
Escrimeuse

## A la pointe du fleuret

Vice-championne olympique à Tokyo, championne du monde en 2022, Ysaora Thibus est à 32 ans une légende de l'escrime française. Mais la Guadeloupéenne n'est pas seulement une fleuretiste de grand talent, c'est aussi une femme engagée qui mène l'assaut pour l'égalité hommes femmes dans le sport. Notamment par le biais de son média Essentielles Stories.



**Théo SCUBLA (MiM 20)**  
Fondateur & CEO Each One

## Le grand rapprochement

Depuis 2015, Each One conçoit des solutions de formation et de recrutement faisant de l'inclusion une expérience simple et créatrice de valeur pour les entreprises. A l'époque, Théo Scubla, persuadé que l'inclusion est un levier de performance lance cette entreprise à mission qui forme et accompagne les personnes réfugiées pour faire changer les mentalités. Mission accomplie. Depuis sa fondation, Each One a accompagné plus de 2500 personnes vers l'emploi. Pourtant il reste du boulot à faire. Alors l'entrepreneur engagé reprend son bâton de pèlerin. L'an passé, il publiait un essai : « Le grand rapprochement – L'entreprise pour construire une histoire commune ».



**Carla FERRARI (MS 18)**  
Cheffe privée

## Top cheffe

ESCP Business School mène à tout, même à Top Chef. La preuve ? Carla Ferrari fut l'une des candidates les plus en vue de la saison 14 du concours de cuisine le plus célèbre de la télévision française, terminant même à la 5<sup>e</sup> place. Un exploit de plus pour cette jeune femme française dont les pizzas ont séduit les italiens. En effet avant l'aventure télévisuelle, son restaurant Uaglio, basé à Turin avait été élu parmi les 50 meilleures pizzerias d'Italie. Depuis Top Chef, Carla est devenue cheffe privée et propose régulièrement des recettes succulentes à ses abonnés sur Instagram



**Lucie BELBEOCH (MiM 21)**  
Membre de l'équipe de France de planche à voile

## Le vent dans le dos

Combinaison le sport de haut niveau et un emploi comme conseillère en stratégie dans une banque. Voici le pari réussi par Lucie Belbeoch. Un défi d'autant plus relevé que la membre de l'équipe de France de planche à voile a fixé les Jeux olympiques de Paris 2024 dans sa ligne d'horizon. Quand elle n'est pas sur sa planche, la brestoise de 28 ans, milite pour la place des femmes dans le sport et la protection de l'écosystème marin. Une vie décidément bien remplie qu'une médaille l'été prochain viendrait récompenser. *Fingers crossed !*

## Mais aussi...

Mengge XIONG (MiM 15), Head of Chinese Business Development Piaget

Beah EL CHEMOR (MS 14), Business Development Director at Chalhou Group

Mathilde COHEN SOLAL (MiM 12), Head of Gemini, Platforms & Ecosystems and Chief of staff Marketing at Google France



**Elias ORPHELIN (MiM 21)**  
Head of Digital Sales, Siemens

## L'homme qui fait parler les chiffres

C'est au moment du confinement qu'Elias, alors étudiant en dernière année de Master à ESCP se fait connaître. En compilant des données épidémiologiques sous forme de graphiques publiés sur son compte Twitter, il co-crée CovidTracker et informe les gens sur l'épidémie de coronavirus en France. Un premier pas pour celui qui est animé par le fait de faire parler les chiffres : « *Je pense que les données nous aident à comprendre énormément de choses. Aujourd'hui, l'analyse de données est très utilisée dans la finance et le marketing. Mais il y a des champs où les données peuvent apporter beaucoup plus et avoir un impact concret sur nos vies. Je pense à la santé notamment* » explique Elias Orphelin. L'ambition qu'il affiche désormais sur LinkedIn est encore plus grande : aider l'industrie française à se relocaliser et se moderniser. Pourtant c'est dans une entreprise allemande, Siemens, qu'il exerce actuellement ses talents.



**Michael PHILIPPE (MS 09) et Robin SABBAN (MS 09)**  
Co-fondateurs de Jellysmack

## Licorne influente

Leur entreprise Jellysmack, la « Global Creator Company » nage à son aise dans le grand bain de la tech américaine. Grâce à sa technologie ultra-performante et à ses données propriétaires, Jellysmack permet de faire croître l'audience sociale des créateurs en un temps record. De quoi devenir l'un des outils favoris de la creator economy. En effet grâce à l'entreprise cofondée par Michael Philippe et Robin Sabban, un influenceur peut espérer atteindre des millions de vues en se développant simultanément sur plusieurs plateformes. Une promesse alléchante qui séduit chaque jour davantage. Après les États-Unis, la licorne vise le marché des créateurs de contenus en Asie et en Europe.



Fondation  
des  
Monastères

# UN DÉFI PLEIN D'AVENIR

**Sauvegarder le patrimoine  
des communautés monastiques avec la Fondation  
des Monastères**

Tout don ouvre droit à des réductions fiscales, dans le cadre de l'IR, de l'IS et de l'IFI  
**Legs, donations et assurances vie sont exonérés de droits de mutation**

**01 45 31 02 02**

**[www.fondationdesmonasteres.org](http://www.fondationdesmonasteres.org)**

**Fondation des Monastères - 14 rue Brunel - 75017 Paris  
[fdm@fondationdesmonasteres.org](mailto:fdm@fondationdesmonasteres.org)**

Fondation reconnue d'utilité publique par décret du 21 août 1974,  
exclusivement financée par la générosité de donateurs privés ou d'entreprises.  
Ses comptes sont certifiés par le Cabinet Mazars.

# Carière

# How to Change Careers When You Have No Idea What To Do Next

If you find yourself stuck in a job that isn't the right fit for you, this article is for you. If you are ready for a career change but have no idea where to start, this feature will help you think ahead and take action.



**Eléonore Moreau (ESCP 96),  
Career Coach & Expert for ESCP Alumni Career Department**

Eléonore Moreau is a Certified Professional Coach passionate about helping people regain their confidence to live their best professional lives and supporting them in achieving their goals. With 24 years of corporate leadership experience at global and local companies in top management positions, including six years on an executive committee, she brings expertise in marketing and sales. Currently, she has embarked on a new career as a Career Coach.

## **Career Management is a Lifetime Skill.**

Let's address the elephant in the room: we are responsible for our lives. Career Management is a crucial aspect of self-care. Patricia Romboletti, author of *"Bulletproof Your Career"*, writes: *"Nothing will change until you make yourself, your career, and therefore your financial security a priority. And if you don't put career-related actions on your schedule, then you are not making them a priority."* Are you ready to give yourself permission to take time and think?

## **Career Change: Clarity is Power.**

Before diving into updating your CV and searching for jobs on LinkedIn, take the time to clear your mind and listen to your heart. Don't start your search until you have complete clarity about WHAT you want.

## **Seek Help To Brainstorm Your Career Options.**

There are three ways to get help: find an accountability buddy, seek support from your ESCP career department, or enlist the help of a career coach. Or why not explore all three options?

## **Brainstorm And Create Your Career Plan.**

It all begins with defining your life purpose. What does it mean for you to be fully alive? What impact does your life have? As a career coach, I delve deeply with my clients into what truly matters to them. Together, we define their values, life purpose, identify their Saboteurs, and discover their superpowers. We start with their dreams and thoroughly examine their past professional experiences. At the end of this initial step, my clients choose up to three career projects to assess.

## **Take Action To Assess Your Dream Career Projects.**

Once you have defined your dream projects, meet people who work in those fields – use and expand your network. Interview these contacts to understand their motivations, their challenges and work environment. Gather the key information about their work, financial aspects, required education and qualifications. If possible, try it out. Finally, assess and determine what you are saying yes to and what you are saying no to!

Is it easy? No.

Is it feasible? Absolutely!

Would like to know more: see our webinar on March 28 at 12:30  
Registration at [escpalumni.org/agenda](https://www.linkedin.com/in/eleonoremorau/)  
<https://www.linkedin.com/in/eleonoremorau/>

# Réseau

By Jean-Paul SACY (MiM 04), Delegate of the United Arab Emirates Group

# It's been quite an active last few months for the ESCP Middle-East Alumni community.

With its ~550 members in the region (predominately in the GCC with +250 members only in the UAE), our community is now meeting up for afterwork drinks in Dubai on a quarterly basis.



**L**ast September, 50 of our alumni joined Professor Louis-David Benyayer, in charge of the Master in Big Data and Business Analytics, for a tour of the recently launched ESCP branch campus, hosted in the Dubai International Financial Centre (DIFC).

In November, we joined the ESA Business School Alumni in a talk with Professor Alessandro Lanteri on a chat on Strategy in the post-pandemic era, with more than 170 participants from both our school's Alumni networks.

In March 2023, we hold a joint EDHEC, HEC, ESSEC, ESCP, and Sciences-Po, a networking event in Dubai with more than 200 attendees.

In May, we were 40 to meet for drinks in Dubai, with ~10 new Alumni in the region.

Do not hesitate to join our LinkedIn group, if you are moving into the region - the more the merrier!



The next meetings are scheduled for 4 April, 6 June, 12 September and 7 November 2024.

For more details, please contact Jean-Paul directly.

Par Sylviane RICART (ESCP S7), déléguée groupe Art et Entreprise et Eric LÉVY (ESCP 2000)

# Rencontre le 20 octobre 2023, parcours découverte de Paris Art+ avec même pas peur.art



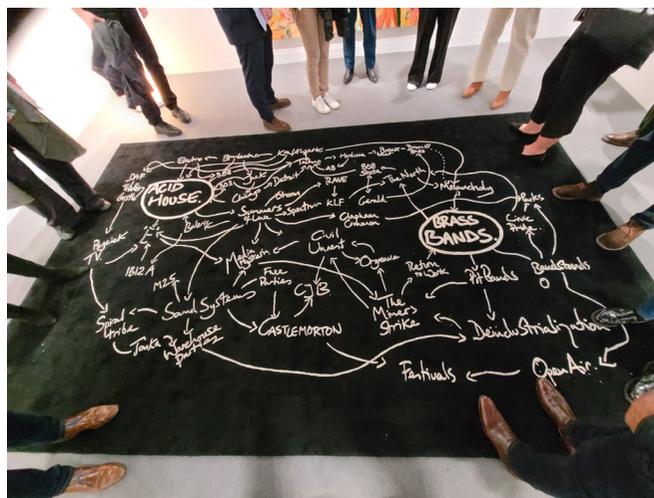
**L**e groupe ESCP ART ET ENTREPRISE s'est donné rendez-vous près du Grand Palais Ephémère pour une visite privilégiée du salon d'art contemporain Paris + par Art Basel, organisée par Sylviane Ricart (ESCP 87) et les fondateurs de Même Pas Peur. Art, Eric Lévy (ESCP 2000) et Corinne Veyssière.

Ces derniers ont partagé leur connaissance du marché de l'art contemporain en invitant le groupe à un parcours découverte autour d'une sélection d'œuvres et de galeries dans ce salon incontournable de l'art contemporain (l'ex-Fiac).

Eric Lévy, chef d'entreprise et animateur d'un club de collectionneurs depuis une dizaine d'années à Bordeaux, s'est associé à Corinne Veyssière, co-fondatrice d'un centre d'art contemporain, riche d'une collection de plus de 1100 œuvres. Ce sont leurs amis entrepreneurs, découvrant à leur contact que l'art contemporain est accessible, qui les ont convaincus de l'intérêt de créer Même Pas Peur.Art en 2021. Cette passerelle avec les artistes et les galeristes accompagne chefs d'entreprise et professions libérales dans leurs investissements dans l'art.

Le groupe d'une vingtaine d' alumni s'est retrouvé, à deux pas du Grand Palais Éphémère, à la Brasserie Suffren. Autour d'un verre, le groupe est initié au marché de l'art contemporain :

qu'est ce qui fait la valeur d'une œuvre, quels dispositifs fiscaux avantageux soutiennent l'art contemporain? Le potentiel dans l'entreprise est illustré par des témoignages : le vernissage autour d'acquisitions pour les nouveaux bureaux d'un entrepreneur bordelais, une création participative in situ dans un centre EDF de 250 salariés, ou encore une « carte blanche » pour un projet immobilier. Il s'agit d'apporter des émotions et créer du lien, tout en réalisant un investissement rationnel.



Corinne et Éric ont présenté ensuite le salon regroupant 154 galeries du monde entier et remis un livret avec le parcours proposé. A travers leur sélection d'une vingtaine de galeries, c'est une découverte, en un temps limité, du très large panorama de l'art contemporain que propose le salon, par la variété des supports (peinture, photo, NFT...), des styles, des profils d'artistes, de leurs côtes, de leur origine géographique... Parfois, ce sont les artistes eux-mêmes qui nous ont fait découvrir leurs œuvres. Les sculptures en carton d'Eva Jospin n'ont laissé personne de marbre... Des émotions artistiques partagées, des œuvres rendues accessibles grâce à l'accompagnement de Corinne et Éric. Un voyage dans l'art très apprécié, que nous renouvellerons prochainement!

Par Patrick NAUDIN, délégué de la promo 70

## La Promo 70 au Havre



Comme l'année précédente au bord de la Loire, notre promotion a eu la joie de se retrouver pour la visite enthousiaste de cette surprenante ville-port du Havre. Malgré l'absence de camarades malades, notre petit groupe chaleureux a profité d'un temps particulièrement clément pour découvrir les multiples facettes de cette ville hardiment reconstruite et trop peu connue.

Les immeubles des années 50 d'Auguste Perret, si -ou trop- bien alignés- cachent des réalisations en architecture intérieure singulièrement astucieuses et innovantes.

La tour-phare de l'église Saint-Joseph s'élève un haut amer pour les marins, tout en laissant étonnamment passer la lumière pour les fidèles.

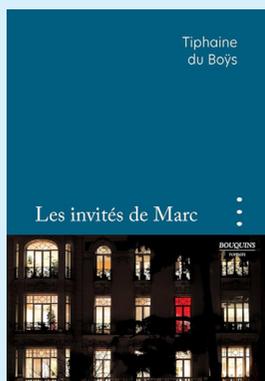
La visite en bateau du port commercial, le deuxième après Marseille, couronna nos belles émotions : devant l'un des dix plus gros porte-conteneurs du monde, nous nous retrouvâmes fourmis au pied de ce colosse de 300 mètres et aux 22.000 conteneurs!

Venez nombreux à notre prochaine réunion, un déjeuner le 3 juin 2024!

Au cours de ce sympathique moment nous envisagerons une nouvelle sortie.

PS : Pour ceux qui ne reçoivent pas nos invitations, merci de veiller à ce que l'Association ait bien votre adresse e-mail actuelle.■





## Les masques de minuit

Paris s'endort, Léonore s'impatiente. Ce samedi soir, ses amis lui ont promis une fête mémorable. Ils se retrouvent dans le très bel appartement d'un certain Marc où se presse une foule d'invités égotiques, pétris d'ambition et dévorés par leur volonté de paraître. Les masques tombent à mesure que la nuit avance. La tension monte, jusqu'à ce que, par mégarde, Léonore décèle le secret de leur hôte. Ni amitié, ni faux-semblants ne résistent à cette découverte. Le monde de Léonore vacille, et une question demeure : qui étaient vraiment les invités de Marc ?

*Les invités de Marc*

Tiphaine DE BOYS (MiM 14), Editions Bouquins, 280 pages, 20€

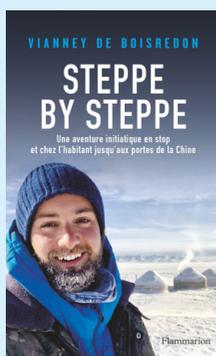


## À la découverte du pays des sourds

Ceux qui nous voient bavarder et ce, pour la première fois, fascinés, suspendent leur activité du moment et nous fixent, subjugués, parfois sans aucune discrétion, d'un œil curieux et pesant. Ils font même souvent de drôles de commentaires imaginant que Lou ne peut pas les entendre... La main d'une interprète en langue des signes, bavarde et curieuse, partage des anecdotes de son quotidien professionnel et commente ce qu'elle observe de la société. Entraînant son lecteur dans une quatrième dimension, elle lui fait découvrir le pays des Sourds, sa langue, sa culture, son histoire et ses habitants, et l'interroge sur la norme sociale et les contradictions, entre fascination et rejet, de notre société.

*Les mains bavardes et les oreilles barrées*

Marie-Laure SAUREL (ESCP 88), Editions Harmattan, 234 pages, 21€



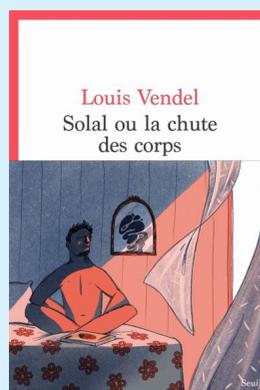
## So jours pour découvrir le monde en auto-stop

Tout commence par un murmure intérieur à peine audible dans la cacophonie d'une vie bien remplie. À 25 ans, Vianney se lance dans un voyage initiatique de quatre-vingts jours : depuis la France, rejoindre les pays en « stan » d'Asie centrale, uniquement en auto-stop et grâce à l'hospitalité des habitants. De la côte méditerranéenne jusqu'aux steppes désertiques en passant

par les Balkans, l'Anatolie et le Caucase, l'auteur nous embarque dans une aventure humaine où sa quête vers l'autre lui révèle ses ressources les plus insoupçonnées. Au fil de rencontres fortes et d'expériences rocambolesques, il poursuit sa route, un pas après l'autre, jusqu'à l'arrivée de l'hiver. Pendant ce temps-là, son esprit, lui, chemine.

*Steppe by steppe*

Vianney DE BOISREDON (MiM 22), Editions Flammarion, 336 pages, 20€



## Dans l'ombre et la lumière d'une amitié sincère

« J'ai un ami bipolaire. Il s'appelle Solal.

Ce livre raconte son histoire. Du jour où je l'ai poussé vers la phase haute la plus terrible de sa vie à sa chute. De sa renaissance aux premières années de son tour du monde à pied. Il décrit la beauté fragile d'un être en proie à des hauts et des bas plus marqués que pour le commun des mortels. Et

*pourtant pas si différent de nous... »*

Dans ce texte, tout est strictement vrai ; ni personnages inventés ni histoires imaginées. Pourtant, on le lit comme un pur roman, au plus proche du réel. Il y est question d'amitié, d'ivresse et de mouvement. Un récit magnifique, à la juste distance, qui émeut autant qu'il donne à réfléchir.

*Solal ou la chute des corps*

Louis VENDEL (MiM 19), Editions Seuil, 304 pages, 20€



AÉROPORT INTERNATIONAL  
MARTINIQUE AIMÉ CÉSAIRE

*Faire rayonner*

**LA MARTINIQUE**

EN CONTRIBUANT DE FAÇON RESPONSABLE  
AUX ENJEUX SOCIÉTAUX  
ET ENVIRONNEMENTAUX DU TERRITOIRE



[www.martinique.aeroport.fr](http://www.martinique.aeroport.fr)

SOCIÉTÉ AÉROPORT MARTINIQUE AIMÉ CÉSAIRE (SAMAC) - BP 279 6 97 285 LE LAMENTIN CEDEX 2

# Campus

# The great office working dilemma: how to manage hybrid work effectively



©Thought Catalog/Unsplash



**Frédéric PLAIS (ESCP 97)**  
co-founder and CEO of platform.sh

**I**n a significant move that has ignited debates on the future of work, ANZ, one of Australia's most prominent banks, recently warned its employees that their bonuses could be at risk if they don't spend at least half of their time in the office. This decision reflects a broader trend seen in companies globally, including video conferencing giant Zoom, pushing for a return to in-person work post-pandemic, as highlighted by Frédéric Plais, the co-founder and CEO of platform.sh, a trailblazing startup in remote work. Platform.sh has been at the forefront of remote

work since its inception in 2014, with almost all of its 300 staff working remotely. In a recent interview with its boss, Plais, we delved into the lessons other employers can learn from the company's successful approach to working practices in the post-Covid era.

## **The pandemic: a catalyst for change**

The COVID-19 pandemic forced a radical shift in work dynamics, revealing that remote work was not just possible but, in certain instances, preferable — such as when team members are spread around the globe. Before the pandemic,

scepticism and reluctance from employers — because of lack of supervision, among other reasons — hindered widespread adoption of remote work. However, the crisis made it evident that running a company entirely remote was not only feasible but, for many, a valuable asset provided managers would agree to go through a phase of swift adaptation.

*“Covid made it very clear that running a company 100% remote was a viable option. And also that people had no choice to make that switch almost overnight,”* Plais says.

He adds that in 2014, investors shunned his business because they did not believe in remote work. However today the situation is very different.

While the initial surge towards remote work was fuelled by pandemic-induced lockdowns, companies later embraced hybrid working models, allowing employees to split their time between home and the office. Plais notes that economic cycles played a vital role in sustaining remote work as a phenomenon. *“Companies grappling with layoffs during the pandemic found it challenging to replace workers during the recovery,”* he says.

### Shifting power dynamics

The ebb and flow of economic cycles have shifted the balance of power in the employment landscape. Initially, a tight labour market gave employees newfound bargaining power to negotiate remote work arrangements. However, with widespread layoffs, particularly in the technology sector, the pendulum is swinging back to employers.

This shift has emboldened companies like ANZ, Zoom, Amazon, and Google to enforce return-to-office mandates or enact more subtle coaxes. *“We’re seeing a massive trend for returning to the office, especially in Silicon Valley. Things are shifting,”* says San Francisco-based Plais.

Significant investment in building offices, for instance, has left companies seeking returns on these substantial expenditures. All of this led to a quick turnaround with a lot of CEOs mandating drastic return to office policies. However, Plais says that the workforce is pushing back, especially amid rising inflation that makes commuting costs less appealing to employees. *“Tech companies fired a lot of people, so the market*

*is favourable for employers, not employees anymore. That’s why they mandate office returns,”* he adds.

### Navigating the new phase of work

As companies grapple with these shifts, the discussion over working practices is entering a new stage. Plais offers insights into how employers can manage the tensions with staff and navigate the complexities of hybrid work effectively, based on his own experience running platform.sh, a platform for hosting web applications in the cloud.

**“What every company is trying to do is get the best team possible. The opportunity of remote or hybrid work is to hunt beyond your local area.”**

Plais says that remote work options are crucial for hiring and retaining top talent. Platform.sh’s decision to go remote-only was driven by the necessity of recruiting engineers globally. The approach has not only provided a better work/life balance for employees but has also resulted in a more culturally open and diverse workforce, he adds. *“If you want to take your business global, this is a big win. What every company is trying to do is get the best team possible. The opportunity of remote or hybrid work is to hunt beyond your local area.”*

While hybrid work offers flexibility, it comes with challenges, particularly in managing teams across time zones. *“I cannot overstate the need for efficient asynchronous communication and the use of tools like Slack and Teams and in general for written information,”* Plais stresses. *“You need to make sure that everything is*

*accessible, that information flows in your organisation smoothly. This is the foundation of a company that can work remotely.”*

He further stresses the importance of proper utilisation to ensure recorded communications and avoid expecting employees to be available at all hours. *“Slack and Teams are not instant messengers; you cannot expect for everyone to wake up in the middle of the night and respond in real-time if you have a globally dispersed workforce.”*

Plais acknowledges that occasional in-person meetings are essential for the success of remote work. *“There’s the basic human need for engagement, preventing burnout and boredom. As social beings, the importance of periodic face-to-face interaction cannot be overstated.”*

He adds that trust and accountability are essential. *“Remote requires a really adult relationship where the only question becomes what’s your contribution to the company, not how many hours did you work and when did these hours occur,”* Plais says. *“It requires a special management style. Control freaks have a really hard time with remote.”*

In his experience, hybrid is the toughest model of all, since it often leads to some employees feeling like “second-class citizens”, often the last to know, sometimes never informed about a decision that was made in the office. *“And hybrid also kills the purpose of being able to recruit beyond your natural commute zone and reach out to talents that were previously not going to be considered,”* Plais adds.

Done correctly, remote or hybrid work presents an opportunity to enhance workforce engagement and productivity, contributing to overall organisational performance and effectiveness, as Plais concludes:

*“Offering employees a better work/life balance translates into increased stickiness and retention for teams, providing companies with a competitive advantage. Navigating these changes intelligently is the key to success in the evolving world of work, where companies that embrace these shifts stand to be the true winners.”*

This article was originally published on ESCP’s media, [thechoice.escp.eu](https://thechoice.escp.eu).



# Une banque « pas comme les autres » : 100% publique, 100% française... 100% dédiée à l'intérêt général !

Créée le 1<sup>er</sup> février 2013, la raison d'être de Sfil n'est pas le profit mais un soutien financier durable de notre pays, de ses infrastructures et de son économie, en refinançant le secteur public local, ainsi que les grands projets à l'exportation.

Aujourd'hui, notre banque est devenue, avec ses partenaires La Banque Postale et La Banque des Territoires, le 1<sup>er</sup> financeur du secteur public local, le 1<sup>er</sup> apporteur de liquidité à l'export et la 9<sup>e</sup> banque française par la taille de son bilan.



### Prêts verts

Transport, eau,  
déchets, énergie,  
aménagement



### Prêts sociaux pour les collectivités locales

Éducation, culture, loisirs,  
actions sociales et familiales



### Prêts sociaux pour les hôpitaux publics

Nouveaux équipements,  
construction, rénovation



### Crédit Export

Éolienne, réseau d'électricité,  
satellite, tramway,  
bateau de croisière...

Plus d'infos sur [sfil.fr](http://sfil.fr)  
et sur les réseaux sociaux  
(LinkedIn, YouTube, X)

## Student eXperience: 3 questions to Prof. Francesco Rattalino, EVP, Dean for Academic Affaires & Student Experience, ESCP



### How can we define the Student eXperience at ESCP?

We all understand what Customer eXperience (CX) is. Student eXperience (SX) is a particular case of CX, as students interact with several products, systems and services that an educational institution offers. It is all about the interactions beyond the classroom, aiming to enhance the sense of community. Interactions must be considered broadly, including student-to-student interactions, student-to-staff interactions, and student-to-professor interactions.

Our multicampus model brings the Student eXperience at a European level and gives it a particularly powerful multicultural dimension. The Student eXperience refers to the overall journey and engagement of students during their academic period, encompassing various aspects such as learning, social interactions, and extracurricular activities. A student's academic achievement, emotional health, and personal development can all be significantly impacted by their

experience as a student. The learning experience is no longer the unique challenge.

Three pillars shape our SX strategy: Well-being (Physical (Sport), Mental, Digital), Strengthening Diversity and Inclusion, Student Engagement.

### Why has Student eXperience become nowadays the focal point of our attention? Benchmarking other BS, how does ESCP position itself?

The concept of Student eXperience has been widely used in the education world for advertising purposes. A student-centric model may seem obvious for a business school. That being said, while all business schools prioritise the student experience, ESCP was the first to include it in its 'Choices & Experience' strategic plan. The quality of the experience directly impacts an institution's reputation, its ability to recruit new students, and the long-term Alumni Engagement process.

### What is the organisation behind the Student Experience?

Working closely together with the Dean for Academic affairs & Student Experience, **Valentina Tabbachi** is the Federal Director of student experience as well as the referent for the Turin Campus. They are supported by referents on each campus.

We actively encourage student involvement in extracurricular activities, supporting student societies, clubs, and organisations. We provide opportunities for community service, participation in business competitions, and attendance at conferences. Moreover, we engage students in strategic decisions with the Agora x EXCOM, focusing on projects related to well-being, housing, sustainability, student life, and financing tuition fees.

## LIGH'TS strategy

As a complementary component of the broader Choices & Experience strategy initiated in 2022, the LIGH'TS strategy aims at fostering impact research and projects in a rapidly evolving professional landscape, and at positioning ESCP as a leader in producing visionary leaders ready to face future challenges.

Since 1819, ESCP has been at the forefront of addressing environmental, technological, and societal transformations. This rich foundation serves as the cornerstone upon which we continue to build. To reinforce our commitment and impact, we integrate five Accelerators for IMPACT Research and Projects into our approach to actively contribute to evolving challenges and opportunities.

The new LIGH'TS initiative, rooted in humanistic values, is structured around these key pillars: **Leadership, Innovation & Entrepreneurship, Geopolitics and Business, Tech and Deep Tech, and Sustainability.**

These pillars collectively prepare individuals to thrive in a rapidly changing world, reinforcing ESCP's commitment to holistic education that aligns with humanistic values.

**Leadership:** Focused on cultivating and nurturing effective leadership qualities to empower individuals in their professional and personal projects.

**Innovation & Entrepreneurship:** Encouraging a spirit of innovation and entrepreneurship, fostering creative thinking and proactive initiatives.

**Geopolitics and Business:** Navigating the complex interplay between geopolitics and business, providing insights to navigate global challenges.

**Tech and Deep Tech:** Delving into technology and deep tech realms, staying at the forefront of advancements and leveraging them for transformative solutions.

**Sustainability:** Committed to championing sustainability, integrating environmental and social responsibility into business practices for a more sustainable future.

These pillars collectively form the foundation of LIGH'TS, representing a holistic approach that aligns with our humanistic values and prepares individuals to thrive in a rapidly changing world.

## Go for Africa! Dans les coulisses de la Chaire Innovation Responsable en Afrique (IRA)



### Bienvenue à Attijariwafa Bank

La banque marocaine rejoint la Chaire IRA soutenue depuis 2022 par le Groupe Axian et son CEO Hassanein Hiridjee (Alumnus 97, CEO du Groupe AXIAN et Prix CEO 2022 de l'Africa CEO Forum). À travers cette collaboration, d'envergure internationale, le groupe Attijariwafa bank renforce son Positionnement en tant qu'acteur panafricain engagé au service de la croissance d'une Afrique résiliente, innovante et tournée vers l'avenir.

### Paris-Dakar

En octobre, la chaire lançait une nouvelle spécialisation bilingue (anglais/français) : « Innovation Responsable en Afrique » avec une première cohorte de 18 étudiants de 12 nationalités différentes composée pour moitié d'étudiants en ingénierie ou management venant d'universités africaines de premier plan et pour autre moitié d'étudiants issus du Master in Management de ESCP. La Chaire confirmait ainsi son ambition de former ensemble des jeunes talents africains et du reste du monde pour créer des liens durables et irriguer l'innovation responsable. Cette toute première promotion s'est envolée fin octobre pour Dakar. Ce voyage d'études a permis d'explorer des thématiques soutenues par la Chaire IRA telles que l'accélération de la digitalisation, l'Art comme levier de développement durable, l'entrepreneuriat responsable et solidaire, les vertus du multiculturalisme...

« 18 étudiants venus de ESCP et de grandes universités africaines, l'équipe chaire ESCP accompagnée de 2 professeures, Caroline Verzat et Nathalie Prime, et voulant tous décrocher la lune, deux grands mécènes -Axian et Attijariwafa bank- qui nous l'apportent, la lune, et voici « sans préjugés et le cœur à bonne place » selon l'expression de notre grand alumnus Hassanein Hiridjee, les étudiants de la première promotion « IRA 2023 » en route pour une aventure dont ils reviendront convaincus que l'avenir est forcément commun. Offrant une expérience unique et complète - les étudiants se rassemblent à Paris pour un mois de cours, font leur voyage d'étude à Dakar, et poursuivent leur immersion, accueillis en familles d'accueil, par des stages en entreprises



au Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar, la chaire constitue un vivier de talents pour de grandes carrières en Afrique. C'est aussi un espace de recherche et d'échange ouvert à tous les amoureux de l'Afrique.

Fort de cette première année riche en apprentissages et événements, la chaire poursuit ses ambitions et sera heureuse d'ouvrir sa porte à d'autres entreprises mécènes, aux côtés d'Axian et d'Attijariwafa bank.

Venez échanger avec nous! »

**Pascale Pernet, Director Chairs and Corporate Endowment,**  
ppernet@escp.eu

### Quelques étudiants partagent avec nous les notes de leur carnet de voyage :

Le voyage d'études à Dakar a été une expérience véritablement bouleversante à bien des égards. C'était la deuxième fois que je mettais les pieds en Afrique, et cela a ouvert une fenêtre sur un monde différent, riche de cultures diverses, de perspectives uniques et de défis passionnants.

**Thomas DE LUZE**

Je me rends compte que l'Afrique est un continent en pleine croissance, avec 60% des 1,3 milliard d'habitants ayant moins de 25 ans, dynamique et diversifié, de par ses cultures, langues et écosystèmes. Le continent est en pleine transformation, et les startups jouent un rôle important dans ce processus pour contribuer à développer l'économie, à améliorer l'éducation et la santé, et à promouvoir l'innovation.

**Ange Gillian ANDELA SIKINI**

Dans les confins du Sénégal, un voyage singulier,  
Une aventure mémorable, un précieux laurier.  
Au cœur de l'histoire, la culture et l'innovation,  
Un périple envoûtant, une nouvelle passion.  
Gorée, l'île témoin, chargée d'un lourd fardeau,  
La traite des esclaves, un passé en lambeaux.  
Les maisons, les cellules, murmurent les secrets,  
L'importance de connaître, de se souvenir à jamais.  
Les musées de Dakar, joyaux de connaissance,  
L'IFAN et le monument, une précieuse abondance.  
L'art et la spiritualité, au cœur de chaque âme,  
Une culture riche, dans chaque œuvre, une flamme.  
Ce voyage demeure dans ma mémoire gravé,  
L'Afrique, mon inspiration, mon désir d'innover.  
À présent, il est clair, il est essentiel de proclamer,  
Notre histoire, notre devoir, pour responsablement innover.

**Ezechiel KOFFIE**

### Focus sur le dernier événement de la Chaire IRA

Parmi ses récents rendez-vous, celui organisé en février dernier sur le thème « L'inclusion numérique en Afrique : enjeux, défis et leviers pour une innovation responsable ». L'occasion d'échanger autour des enjeux (ce que l'on peut gagner ou perdre), des défis (ce à quoi on doit se confronter) et des leviers (pour agir en faveur du développement durable) auxquels l'Afrique pionnière de l'inclusion numérique est confrontée. Les co-directrices scientifiques ont fait dialoguer entre eux des experts de l'e-banking, l'e-santé, l'e-commerce, l'e-agriculture ou l'e-gouvernement.

## Good rankings never stop!

**Amazing FT Ranking for our EMBA programme. #3 Worldwide! #1 in Europe!**

ESCP holds the top position in every country where our campuses are located: France, Germany, Italy, Poland, Spain, and the UK. Sustainability is woven throughout the entire **EMBA** curriculum. For every course in our EMBA programme, the professors have identified two to four SDGs that the course contributes to help achieve. These efforts have been recognised with ESCP's EMBA ranking 2<sup>nd</sup> worldwide for "Environmental, Social and Governance (ESG)" and net zero teaching.

**ESCP once again in the top 5 of the Business Schools FT ranking being ranked 4th among the top European institutions.** Among the top 10 schools in the BS FT 2023 ranking with the highest number of international professors, half of them are French, and the first place is held by ESCP with 91% international professors. **ESCP's MBA is ranked 25<sup>th</sup> worldwide by the FT (up 2 spots from last year).**

## Mind the Mind project: Well-being among the top priorities

Based at the Turin campus, this project, funded by the ESCP Foundation, addresses mental health issues in business schools and the wider university and postgraduate environment.

**"Cultivating Well-being: Mind the Mind"**: the programme began with the "Mind the Mind" seminar, led by Chiara Succi, ESCP Professor of Organisational Behaviour. Attended by over 800 students in Turin and the Madrid MSc programmes, the event initiated an ongoing exploration of mental, digital, and physical well-being. A cohort of 221 students committed to weekly monitoring of smartphone use, sleep quality, mood, and health to identify correlations and implement interventions.

ESCP Business School's commitment to the well-being of its students extends beyond traditional academic boundaries. With a holistic approach that includes seminars, workshops, coaching programmes and corporate collaborations, ESCP nurtures the minds of its students and prepares them not only academically but also for the challenges and opportunities that await them in the professional world. As such, ESCP Business School reaffirms its commitment to creating an environment where students thrive not only intellectually but also in their overall well-being.

## Launch of ESCP online store: pimp your lifestyle with ESCP



We're excited to announce the opening today of **ESCP's online store, featuring the first official cross-campus merchandise by the AGORA Student Union.** Committed to enhancing the ESCP brand and community, AGORA creates merchandise on a per-request basis to avoid overproduction, fostering unity and visibility. ESCP community members can now connect by wearing this cross-campus gear, with profits reinvested to improve student mobility and cross-campus connectivity. Embrace our community spirit, share our journey, and celebrate the vibrant culture we're creating together.

### How does this project uphold sustainability standards?

Agora selected GEP as our supplier because of their outstanding commitment to environmental sustainability. They have been recognised with multiple sustainability certifications, showcasing their dedication to this topic. These certifications are a clear indicator of GEP's journey towards a more sustainable future.

### How were the products selected?

The product selection process is rooted in student preferences and ESCP's identity. Over the past couple of years, Agora has conducted numerous surveys across different programmes to gauge the products that generate the most interest. Based on these insights, Agora carefully narrowed down our initial product list to ensure it aligns with the tastes and needs of our community. Additionally, the chosen product colors are specifically selected to match ESCP's distinct color palette.

### You might be wondering what the profits of this project will be used for?

They will be re-invested to keep improving our community! There are many other ways the profits will be used, but what they all have in common is that all of them aim to improve our community in the most positive and efficient way possible.

This is just the beginning of the project and many more things are to arrive. Visit the shop: <https://www.escp.merchportal.shop/> Stay connected to be informed when a new order campaign will be launched.

## Brace! A new podcast series to discuss impactful research



Launched to present our faculty's research and how it can have an impact on business and society, i.e. how it can help overcome environmental, social and economic problems, 2 episodes have already been released:

### Brace for... social impact with Gorgi Krlev.

Gorgi Krlev is an Associate

Professor of Sustainability on the Paris campus. In his research, he deals with social entrepreneurship, social innovations and impact. He has won numerous awards for his research, teaching and impact work.

### Brace for... impactful work with Kerstin Alfes.

Kerstin Alfes is a Professor and Chair of Organisation and Human Resource Management on the Berlin campus. In her research, she deals with strategic human resource management, employee engagement, overqualification and volunteering.

A third episode is coming soon...

The "Her Voice" podcasts are still available on our Media The Choice (<https://thechoice.escp.eu/>). They aim to contribute to women's visibility in their domains of expertise. We're talking business and science, willpower to change the world, and ambition to have a decisive impact on the future.

## Infrantry, mécène du cours Green CFO

Infrantry entame une collaboration avec ESCP Business School pour une finance durable et interviendra dans le programme Master in Management.

Dans le cadre de l'option de spécialisation dirigée par le **Professeur Christophe Thibierge** et destinée aux étudiants de M1 et M2, baptisée « The green CFO », Infrantry partagera son savoir-faire et son expérience à travers des exemples concrets, offrant ainsi une illustration pratique aux élèves engagés dans cette filière financière. Au cours de cette collaboration, plusieurs membres des équipes d'investissement et de développement durable d'Infrantry interviendront dans le cours du semestre afin de partager leur expertise avec les étudiants. Infrantry pourra également proposer des sujets de mémoire ou des stages aux étudiants pour mettre en pratique, au travers des différents métiers de gestionnaire d'actif, les connaissances acquises. De plus, des bourses dédiées à des étudiantes seront également proposées afin d'encourager la parité et la mixité dans le monde de la finance, établissant ainsi un lien fertile avec la nouvelle chaire ESCP Women in Finance.



## Happy International Women's Rights Day!

ESCP preceded the 2024 International Women's Day (March 8) - which celebrates the social, economic, cultural, and political achievements of women – and its campaign theme, "Inspire Inclusion," by launching a new chair "Women in Finance" dedicated to attracting, retaining and promoting women in finance in December 2023.

"The participation of women in the workforce has risen steadily over time, against a background of stability for men. As a result, in Western economies, women and men increasingly begin their careers in parity. Yet, top executive roles are still predominantly filled by men, particularly in certain industries like finance. This trend is a major hindrance for continued organisational growth and development," explain the Scientific co-directors of the Women in Finance chair, **Professors Almudena Cañibano and Marion Festing**. "This Chair will shed light on the reasons behind this phenomenon and how to tackle it. Only by understanding women's experiences can we develop the right tools to work towards a truly inclusive workplace." This chair seeks to create knowledge on the reasons for the underrepresentation of women in finance and develop insights to increase diversity and inclusion in this industry. The research projects supported

by the chair will explore the experiences and professional trajectories of women working in finance, to identify best practices for attraction, development, and retention. The aim is also to make the role of women in this industry more visible to students and to spark the desire for a career in this industry amongst young female graduates. "Inclusive leadership, a cornerstone of ESCP, prompts us to reflect on the all too modest representation of women in finance. We want to thank the six founding companies (Amala Partners, Ardian, EightAdvisory, Lombard Odier, Ondra, Vauban Infrastructure Partners) of this chair, who, through their diversity, have chosen to support research on this issue and contribute to the transformation of the prevailing model," adds Chairs and Business Development Director Pascale Pernet.

The Women in Finance chair also partnered with Femstory, a non-profit organisation co-founded by two ESCP alumni, Julia Stadler and Cécile Defort, for a mentoring programme. Together, we seek to empower young women by pairing them with an experienced professional with whom they can consult on career-related topics.

# Portrait de donateur

A travers son don, chacun exprime une histoire singulière avec ESCP Business School. Découvrons le témoignage de **Leonid GONCHAROV (MiM 13)**, premier entrepreneur alumnus à avoir intégré la philanthropie dès l'origine de son projet de start-up



**Leonid GONCHAROV (MiM 13)**  
co-fondateur & CEO Work & Go

## Peux-tu te présenter et retracer les grandes étapes de ton parcours ?

Je suis Ukrainien d'origine. J'ai été entrepreneur quasiment toute ma vie. J'ai lancé ma première boîte quand j'avais 17 ans, pendant ma première année d'études à l'université : un magazine pour les étudiants, sur le modèle de « 20 Minutes » du Métro, payé par les publicités. Ça s'est développé dans 6 villes en Ukraine avec une équipe de 50 personnes, plus des volontaires.

J'ai lancé un autre projet, de la vente en gros de montres Suisse, toujours en Ukraine, juste avant la crise financière de 2008. J'ai pu le développer, mais pas comme je le souhaitais. C'est en partie ce qui m'a conduit en France, à ESCP. Je me suis dit que j'allais vraiment me concentrer sur mes études cette fois-ci. J'ai découvert le Master in Management de ESCP dans le Financial Times. L'École était déjà classée parmi les meilleures business schools du monde. Je ne connaissais pas la France, je ne connaissais pas ESCP, je ne parlais pas français mais je trouvais cela intéressant, donc je me suis dit, pourquoi ne pas tenter ? J'ai postulé à ESCP et à HEC, j'ai été admis aux deux et j'ai choisi ESCP qui était en plein centre-ville, avec un beau campus et surtout, fondée par l'économiste Jean-Baptiste Say que j'avais étudié à l'Université. J'ai pu suivre l'option Entrepreneuriat et j'ai rencontré les professeurs Jacqueline Fendt et Sylvain Bureau, les camarades de l'option et j'ai été clairement

convaincu que j'avais fait le bon choix. Je me souviens qu'en 2010, l'entrepreneuriat n'était pas très reconnu. ESCP était l'une des seules écoles qui proposait des cours. De manière générale, j'avais l'impression que les entrepreneurs étaient perçus comme des « losers » qui n'avaient pas trouvé un bon CDI. Aujourd'hui, ça a complètement changé et je pense que ESCP a joué un rôle dans cette évolution. J'ai vraiment vu ce changement qui s'est opéré entre 2010 et 2018 et qui continue avec aujourd'hui la notion de « start-up nation ».

Comme beaucoup de camarades faisaient des stages dans de grosses entreprises, je me suis dit que c'était peut-être moi qui ratait quelque chose. J'ai fait du conseil chez BCG où j'ai beaucoup appris mais ce n'était définitivement pas fait pour moi. Une fois diplômé j'ai lancé « Anticafé ». J'aimais les endroits où on pouvait se rencontrer, travailler, collaborer et on n'en trouvait pas suffisamment à Paris. J'en ai ouvert un, puis deux et c'est devenu un réseau. Au bout de dix ans, on avait 14 établissements, dans 2 pays, 6 villes différentes et un million de clients. J'ai créé en parallèle une petite boîte d'Escape Game. J'ai revendu les deux en 2022. En 2023, j'ai créé « Work&Go » qui a pour ambition d'amener le co-working dans les petites et moyennes villes, car ce marché n'existait jusque-là que dans les grandes villes.

## Comment est né ton engagement au sein de la Fondation ESCP ?

Au début de la guerre en Ukraine, j'ai rejoint le milieu des ONG. J'ai pris la présidence de l'association « Ensemble Ukraine » à l'automne 2022. C'est un peu comme ça que j'ai découvert le monde du mécénat et des dons. Quand j'ai vu que beaucoup de gens nous aidaient, alors qu'ils n'avaient rien à voir avec l'Ukraine, ça m'a beaucoup touché. Quand la Fondation ESCP m'a contacté en 2023, je

me suis dit ok, si j'ai la possibilité de donner aussi et d'être utile, je le ferai avec plaisir car je suis très reconnaissant envers ESCP Business School, pour ce qu'elle m'a apporté. Mais faire un don en tant que jeune entrepreneur peut être compliqué, car nous sommes tout le temps en train d'investir notre argent et n'avons jamais de moyens libres. Par contre, donner des parts partagées de l'entreprise que nous sommes en train de construire, est un mécanisme très judicieux. Si la start-up réussit, on réussira ensemble et nous partagerons les bénéfices dans plusieurs années. C'est le premier don de ce genre à la Fondation ESCP et même au-delà de l'École, c'est un mécanisme novateur. Du point de vue du donateur-entrepreneur et de la Fondation, c'est une idée smart, gagnant-gagnant.

En 2023, la Fondation ESCP a lancé un nouveau mécanisme de dons dédié aux créateurs d'entreprises, souhaitant soutenir leur École mais sans trésorerie disponible, qui s'appuie sur des dons d'actions. Le mécanisme est astucieux : en tant qu'entrepreneur, le créateur dédie ses fonds disponibles au développement de son entreprise et en même temps soutient la Fondation en la faisant participer à l'éventuelle réussite de sa startup. Leonid Goncharov (MiM 13), co-Président de Work&Go, a été approché par le Président de la Fondation, Jean-Stéphane Arcis (EAP 85), lors de la première levée de fonds de sa startup, à l'été 2023. Il est le premier entrepreneur Alumnus à avoir fait un don d'actions de sa startup à la Fondation ESCP. Aujourd'hui, Work&Go a ouvert un premier espace dans la station-service électrique Total Energie à Limours, et compte en ouvrir une centaine d'ici fin 2026.

### Quels sont les projets de la Fondation qui te tiennent le plus à cœur ?

Le fait de soutenir des étudiants qui n'ont pas de grands moyens financiers, mais du talent, me touche, donc je dirais que c'est l'Égalité des chances. Mais je laisserai à la Fondation le choix de flécher mon don sur les projets les plus impactant, au moment venu.

“

**C'est le premier don de ce genre à la Fondation ESCP et même au-delà de l'École, c'est un mécanisme novateur ”**

### Quels souvenirs gardes-tu de ton passage à ESCP Business School ?

J'ai pu suivre tout le cursus en anglais, avec des étudiants de partout dans le monde. Aujourd'hui j'ai la chance de pouvoir poser mon doigt n'importe où sur le globe et de pouvoir retrouver des connaissances et des

amis. Un bon souvenir est le voyage en Chine avec la Chaire Entrepreneuriat, il y a 11 ans. Ça nous a permis de rencontrer des entrepreneurs internationaux et locaux et de voir comment le pays se développe. Ce voyage nous a aussi permis de nous souder. Nous étions une promotion avec de très belles histoires et inspirations.

J'ai aussi une anecdote amusante : lors de ma semaine d'intégration à ESCP à Paris, on nous a parlé des lois du travail en France et même si je trouvais déjà le pays très sympa, je me suis dit que ce serait trop compliqué d'y être entrepreneur. Je suis vraiment très content de voir que 13 ans plus tard, les démarches pour entreprendre ont été facilitées. La France est ma deuxième maison, j'ai fini par y lancer 3 start-up et une association, c'est devenue mon champ de création, ce que je n'aurais jamais cru possible à mon arrivée.

### En quoi la mobilisation des Alumni est-elle décisive pour le développement de ESCP ?

La communauté ESCP a été l'un des éléments clés pour le succès de mes projets, pendant 10 ans, pour avoir autant d'impact. ESCP est une communauté immense et diverse, elle est porteuse d'attraction. Mais je pense que le potentiel et la force des Alumni sont encore sous utilisés, il faut continuer à l'animer et à le mettre en avant. Dans notre monde qui est en train de se refermer, de

manière un peu radical, il n'y a pas beaucoup d'école du type ESCP avec un réseau de cette résonnance-là, aussi ouvert, aussi international. Je pense qu'il peut jouer un rôle de contrepoids à la radicalisation, à la fracture du monde.

Et comme mot de la fin, j'aimerais faire un petit call to action pour inciter les autres entrepreneurs à soutenir l'École, à jouer un rôle en faisant un don à la Fondation. N'hésitez pas à me contacter sur LinkedIn, je serais ravi de partager mon expérience.

<https://www.linkedin.com/in/lgoncharov>

## Vous aussi, rejoignez la communauté des donateurs de la Fondation ESCP

Mobilisons-nous et améliorons le quotidien des étudiants et de toute la communauté ESCP via des projets concrets :

- Égalité des chances et Inclusion;
- Excellence de la recherche académique et des enseignements;
- Expérience étudiante;
- Entrepreneuriat.

Nous contacter : Marion Calone  
mcalone@escp.eu

## Le mot des Présidents



“ **E**SCP Business School c'est aujourd'hui :

- 6 campus en Europe et une antenne à Dubaï
- Plus de 9 200 étudiants et 5000 managers de 130 nationalités différentes
- 145 alliances universitaires en Europe et dans le monde, dans 48 pays
- 75 000 Alumni actifs dans plus de 170 pays

La Fondation ESCP partage avec ESCP Alumni des valeurs de diversité, d'inclusion et de solidarité qui sont au cœur de nos missions respectives. Nous nous réjouissons de relier les générations passées, présentes et futures de la communauté par le biais d'une série d'actions communes et d'événements et espérons que vous pourrez être des nôtres.

Faire un don à la Fondation ESCP Business School, c'est rendre à l'École ce qu'elle nous a donné en aidant les étudiants actuels et futurs à suivre cette formation d'excellence et en inscrivant la dynamique ESCP dans la durée. Ensemble, nous pouvons doubler le nombre de donateurs et déployer des projets à fort impact pour toute la communauté.

**Jean-Stéphane ARCIS (EAP 85)**, Président de la Fondation ESCP  
et **Bertrand DUMAZY (ESCP 94)**, Président de ESCP Alumni



Sustainable  
Fitch

a FitchSolutions Company

# ESG IMPACT. ANALYTICAL TRANSPARENCY.

RIGOROUS, HUMAN-POWERED  
SUSTAINABILITY RESEARCH,  
ANALYSIS AND DATA FOR THE  
FIXED-INCOME MARKET.

Please visit [sustainablefitch.com](https://sustainablefitch.com)

# Vie des entreprises

## EXCELLENCE

### SUSTAINABLE FITCH

Carmen MUNOZ (EAP MBA 90).....p. 75

## AMBASSADEURS DE L'EXCELLENCE

### CONGRUENCE EXECUTIVE SEARCH

Anne DE VÉSIAVON VON BREDOW (ESCP 98).....p. 76

## CAPITAL INVESTISSEMENT

### CICLAD

Didier GENOUD (ESCP 86), Céline RABEMAMPINANINA (MiM 10) et Eléonore CHARVET (MiM 22).....p.78

## FINANCE DURABLE

### ADN TRANSITION PARTNERS

Luc MAROT (ESCP 83) et Marc LAUNAY (MS 88).....p.80

## LA SÉCURITÉ DIGITALE

### CARROUSEL DIGITAL

Bruno SANGLÉ-FERRIÈRE.....p. 81

## LES MÉTIERS DE LA BANQUE ET DE LA FINANCE

### ARKÉA

Bertrand BLANPAIN (EMMD 92).....p. 82

### SFIL

Stéphane Costa de BEAUREGARD, Dieynaba NDOYE et Jérôme SAULIÈRE.....p. 84

# Vie des entreprises

## LES MÉTIERS DE L'AÉRONAUTIQUE ET DE L'ESPACE

### AIRBUS DEFENCE AND SPACE

Jean-François SÉGRESTA (EMBA 04).....p. 86

## LES MÉTIERS DU DROIT

### BOISBOUVIER

Robert BOISBOUVIER (MiM 15).....p. 87

## LES MÉTIERS DU CONSEIL

### EIGHT ADVISORY

Lionnel GÉRARD (MS 97) et Sari MAALOUF (ESCP 02).....p. 88

## LES MISSIONS DES DIPLÔMÉS DE ESCP EN FRANCE D'OUTRE-MER

### SAMAC

Nathalie SÉBASTIEN (ESCP 90).....p. 90

## MANAGEMENT DE TRANSITION

### X-PM

Frank BARONE (ESCP 87).....p. 92



## Mes travaux sur la pertinence des facteurs ESG ont suscité une passion pour le développement durable

Diversité, équité, inclusion, sont autant de valeurs qui ont su raisonner en **Carmen MUNOZ (EAP MBA 90)**. Depuis plus de 30 ans maintenant, elle exerce dans le groupe Fitch, et pour sa filière durable désormais. Sustainable Fitch combine l'expérience et l'héritage avec les meilleures informations ESG disponibles sur le marché aujourd'hui.

**Carmen MUNOZ (EAP MBA 90)**  
Managing Director ; Global Head of Resources ; Sustainable Fitch

### Quel a été l'impact de votre MBA à ESCP sur votre carrière ?

Mon arrivée dans la cohorte inaugurale de l'EMIB (l'ancien nom du MBA actuel) à Madrid en 1990 a marqué un tournant dans mon parcours professionnel. Avec plus de trois ans d'expérience dans le domaine de l'audit financier à mon actif, j'étais prête à prendre un virage. Le programme MBA m'a offert de nouvelles perspectives et m'a permis de me familiariser avec les tendances mondiales. Les amitiés que j'ai nouées pendant cette période ont été tout aussi précieuses.

### Vous avez ensuite intégré Fitch Group. Quels enseignements en avez-vous retiré ?

Après mon MBA, j'ai obtenu un poste chez Fitch Ratings à Barcelone, marquant le début d'une activité enrichissante de 31 ans au sein du groupe. J'ai commencé mon parcours comme analyste crédit pour les institutions financières, j'ai évolué vers la gestion des critères de notation des obligations sécurisées mondiales, puis j'ai rejoint l'équipe d'analyse améliorée des financements structurés.

L'engagement de l'entreprise en faveur de l'inclusion et de la diversité a joué un rôle déterminant dans ma croissance professionnelle.

### Quelles sont vos missions aujourd'hui ?

Mes travaux sur la pertinence des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) sur les notations de crédit ont suscité une passion pour le développement durable.

Avec le lancement de la suite de produits analytiques ESG de Sustainable Fitch en 2021, on m'a confié la constitution d'une équipe de plus de 60 analystes dans le monde entier, complétant ainsi une équipe de plus de 80 personnes basées à Barcelone, Hong Kong, Londres, New York, Singapour et Toronto. Je suis fière de dire que notre expertise multilingue et intersectorielle nous permet de fournir des produits analytiques ESG à l'échelle mondiale.

### Quelles sont les offres de base de Sustainable Fitch ?

Sustainable Fitch propose une vaste gamme de produits analytiques ESG adaptés aux investisseurs à impact et aux autres acteurs du marché. Nos offres de base comprennent les notations ESG Entity, ESG Framework et ESG Instrument. Nous attribuons également des scores ESG pour le financement à effet de levier, en particulier pour le secteur des obligations adossées à des prêts.

Nous avons également constaté une augmentation de la demande de Second Party Opinion (SPO) que nous fournissons. Les évaluations de transition pour les entreprises sont également un domaine en pleine croissance.

### Quelles sont, selon vous, les principales forces de Sustainable Fitch ?

L'un des aspects les plus convaincants de Sustainable Fitch est que nous abordons les facteurs ESG d'un point de vue technique avec un niveau de profondeur qui nous distingue vraiment. Nous sommes très fiers de notre engagement à évaluer de manière approfondie l'impact et la performance ESG des instruments obligataires labellisés et des entités émettrices. Notre travail s'appuie sur des informations scientifiques et des taxonomies.

Nos produits analytiques sont le résultat de notre méthodologie exclusive créée avec la collaboration de groupes d'investisseurs. Cet élément humain dans nos analyses garantit que nos évaluations ne sont pas seulement basées sur des données, mais qu'elles tiennent également compte de la compréhension et du contexte du monde réel.



## Une chasseuse de têtes au parcours atypique

De l'analyse financière aux actions Humanitaires à l'entrepreneuriat, découvrez le parcours inspirant d'une chasseuse de têtes dans le domaine de la finance, **Anne DE VÉSIAN VON BREDOW (ESCP 98)**, fondatrice de Congruence Executive Search.

**Anne DE VÉSIAN VON BREDOW**  
(ESCP 98)  
Fondatrice

### Quelques mots sur les grandes étapes de votre parcours professionnel ?

Avant de me lancer en chasse de tête, j'ai commencé dans l'analyse financière sell-side chez Exane-BNP Paribas, pour qui je couvrais les actions du secteur de la distribution alimentaire. Avec un fort désir de faire un « MBA humain » et de prendre un engagement fort, j'ai quitté ce métier passionnant pour partir en mission humanitaire aux Philippines. Dans ce cadre, j'ai fait du bénévolat pour Enfants du Mékong et créé l'association Little Bamboo. Nous avons mis en place un programme éducatif pour les enfants des bidonvilles de la zone portuaire de la ville de Cebu. Au fil des années, ce projet a grandi et nous scolarisons environ 600 enfants depuis près de 20 ans avec une équipe de 15 salariés locaux ! Certains de nos alumni font de belles carrières et ont mis à l'abri du besoin toute leur famille. Après deux ans passés sur le terrain, je suis retournée en Europe. J'ai travaillé en tant que consultante au Boston Consulting Group, expérience géniale que je recommande à tous jeunes diplômés, mais pas assez opérationnelle pour moi après deux années passées sur le terrain aux Philippines. J'ai donc décidé revenir chez Exane, où j'ai occupé un poste de chargée de mission auprès de l'un des fondateurs. Dans ce cadre, j'avais des responsabilités d'analyse stratégique

et de gestion des recrutements, et nous recrutons beaucoup ! Pendant huit ans, j'ai fait des allers-retours entre la France et l'Allemagne.

Forte de ma connaissance des métiers de la finance, de mon expérience opérationnelle, de mon expertise en recrutement, et de ma double culture, j'ai créé le cabinet d'Executive Search, Congruence. Une autre Alumni, Christine Schroeder (EAP BE 92), nous a rejoint rapidement comme chargée de recherche et consultant senior.

### Pouvez-vous nous en dire plus sur Congruence Executive Search ?

La Congruence en psychologie est l'alignement entre ce que vous pensez, dites et faites ! Être congruent vous rend charismatique et c'est un attribut du leadership. Un beau programme pour un chasseur de tête.

Congruence se distingue par sa compréhension des enjeux culturels et son expertise dans le domaine de la chasse de tête en Financial services



Little Bamboo Foundation 2023 [www.littlebamboo.info](http://www.littlebamboo.info)

(Investment Management, IB, Capital Markets). Nos clients sont des banques, des assets managers et des fonds d'investissement.

Axés sur des profils seniors managers ou spécialistes, adoptant une approche sur mesure, nous avons la capacité de nous adapter aux besoins spécifiques du client en termes de rapidité et de process tout en maintenant un niveau élevé de qualité dans la sélection des candidats.

Nous travaillons uniquement en exclusivité et avec un retainer. Nous accompagnons nos clients et nos candidats en profondeur et à long terme et sommes reconnaissants de la confiance qu'ils nous accordent.

### Dans votre secteur d'activités quelle est votre valeur ajoutée ?

Dans un marché du travail en tension, attirer et accompagner les candidats devient primordial. Ainsi notre valeur ajoutée est notre compréhension des métiers et des nuances culturelles. Nous sommes dans une posture d'écoute pour comprendre les motivations des candidats (et avons le niveau de séniorité nécessaire pour être crédibles), représenter au mieux nos clients et convaincre les bons « match » de rencontrer notre client. Nous créons un climat de confiance avec les candidats, notre objectif étant de bien comprendre le poste et l'environnement professionnel qui leur conviendraient, il ne s'agit pas de vendre un poste à tout prix mais de trouver le bon match « win-win ».

Grâce à notre double culture franco-allemande, nous chassons les profils adéquats et comprenons parfaitement les enjeux culturels, RH et métiers des deux côtés du Rhin.



Bureaux de Congruence Executive Search [www.congruence.info](http://www.congruence.info)

### Que reprenez-vous de votre passage à ESCP Business School ?

J'ai trouvé au début un peu difficile le changement de rythme après la prépa où nous étions très pris en main. Je devais manquer un petit peu de maturité à l'époque, j'aurais probablement été bien inspirée de m'inscrire à l'université en parallèle pour atterrir plus doucement.

Cependant, je me suis rapidement adaptée. Je retiens donc : les soirées... les campagnes BDE et JE ... Trêve de plaisanterie, lors de mon passage à ESCP, je me suis investie dans la vie associative, notamment au sein de la Junior Entreprise, conciliant ainsi études et activités passionnantes et rémunératrices.

Je garde de très bons « amis d'école » que je me réjouis de revoir régulièrement et dont les parcours très variés sont très inspirants. Il y a d'emblée un fort niveau de confiance entre nous.

Au début de ma troisième année, j'ai été

renversée par un scooter, ce qui m'a valu un an de béquilles et du « home learning » avant l'heure. Les professeurs ont été tellement gentils et m'ont beaucoup soutenue.

Ce parcours à ESCP m'a également offert une ouverture à l'international avec une année à Londres, et la possibilité d'évoluer dans un environnement multiculturel riche.

J'avais choisi en dernière année une majeure en finance et me réjouis de voir que le Master en Finance de ESCP est 1<sup>er</sup> au classement du Financial Times.

Faire partie d'un réseau d'Alumni de cette envergure est un atout majeur dans notre métier. Nous souhaitons d'ailleurs activement participer à la vie du réseau des Alumni en proposant de façon régulière, des tables rondes de la finance, notamment à Francfort, sous la forme de petits-déjeuners dans nos jolis bureaux.



**Didier GENOUD (ESCP 86)**

Associé gérant

**Céline RABEMAMPIANINA (MiM 10)**

Directrice de participations

**Eléonore CHARVET (MiM 22)**

Chargée d'affaires junior

## Le capital investissement : un univers passionnant, des carrières épanouissantes

**Didier GENOUD (ESCP 86)**, Associé gérant, **Céline RABEMAMPIANINA (MiM 10)**, Directrice de participations, et **Eléonore CHARVET (MiM 22)**, Chargée d'affaires junior au sein de Cicalad, nous en disent plus sur cet acteur français historique du capital investissement (ou Private Equity). Ils reviennent sur les spécificités de leur métier, ainsi que sur les perspectives de carrière que ce secteur peut offrir à des profils juniors et aux plus expérimentés.

### Cicalad accompagne depuis plus de 30 ans des PME à fort potentiel de croissance en France et à l'étranger. Qu'est-ce que ce positionnement implique ?

**Didier GENOUD** : Cicalad, en quelques chiffres, c'est depuis 1988, plus de 175 opérations dans les PME françaises, une vingtaine de collaborateurs à Paris, Lyon et Bordeaux et environ 400M€ sous gestion. Nous sommes l'un des rares fonds à avoir maintenu et renforcé ce positionnement sur le segment du « small cap ». Nous ne réalisons que des opérations dites « primaires », ce qui signifie que nous sommes le premier fonds à intervenir au capital de ces sociétés. Très souvent, ce sont des opérations de transmission qui impliquent un changement de dirigeants et d'actionnaires, et à l'occasion desquelles Cicalad devient généralement actionnaire majoritaire. Dans ce cadre, notre métier est d'assurer la pérennité de ces PME en mettant en place une nouvelle équipe dirigeante et/ou en leur redonnant un horizon stratégique, de nouvelles perspectives de développement.

**Céline RABEMAMPIANINA** : Le positionnement PME induit une plus grande part de pédagogie, car notre métier est souvent méconnu des dirigeants et le capital investissement n'est

pas vu comme une alternative possible dans les contextes de transmission.

Pour opérer sur ce segment de marché, nous nous devons d'être accessibles et pragmatiques, tout en restant ambitieux, compte tenu de nos objectifs de développement et de structuration des entreprises. Nos actions s'inscrivent dans le temps long et au cœur de l'économie réelle, ce qui demande une certaine capacité d'adaptation, de la réactivité et de la flexibilité. Enfin, dans le cadre de notre accompagnement, nous veillons à garder la bonne distance en tant qu'investisseurs professionnels et non opérationnels.

### Au sein de Cicalad, quels sont vos postes respectifs ?

**Eléonore CHARVET** : J'ai rejoint Cicalad il y a déjà deux ans en qualité de chargée d'affaires. Je suis membre de l'équipe d'investissement, dont les principaux projets d'investissement, le suivi des participations et, in fine, la gestion des sorties quand nous revendons ces entreprises.

**C.R** : À partir d'un certain niveau de séniorité et d'expérience s'ajoutent des responsabilités transversales : management, compliance, suivi de la performance ESG, tant au niveau de la

société de gestion que des sociétés en portefeuille...

**D.G** : Actuellement, nous avons une trentaine de participations dans notre portefeuille. Chaque année, nous réceptionnons près de 450 nouveaux dossiers d'investissement. Nous en étudions une centaine et, finalement, investissons dans cinq entreprises. En ma qualité d'Associé gérant, je participe bien évidemment au travail de l'équipe d'investissement. En parallèle, j'ai un rôle plus stratégique relatif au développement de la société de gestion et également la mission, aux côtés des autres associés gérants, de lever les fonds que nous investissons.

### Acteur historique du capital investissement, Cicalad a aussi été en première ligne pour apprécier les évolutions de ce secteur. Qu'en est-il ?

**D.G** : Au cours des trois dernières décennies, notre secteur est devenu plus compétitif. Si le capital investissement reste un petit marché en France, il est néanmoins plus large qu'auparavant et on y recense aujourd'hui plus d'une centaine d'acteurs. C'est aussi un marché de plus en plus réglementé. On observe enfin plus de spécialisation et un mouvement de consolidation des acteurs.

## Comment intégrez-vous la dimension ESG aujourd'hui incontournable dans votre secteur ?

**C.R :** L'ESG n'est pas une discipline à part chez Ciclad, et nous n'avons pas attendu que le concept existe pour adopter une approche intégrée et pragmatique en la matière, en accord avec nos valeurs (« LA bonne façon de gérer une affaire »). Au-delà du respect des exigences réglementaires et de la mise en place de systèmes de suivi de la performance ESG & de reporting classiques, nous nous efforçons ainsi de favoriser des initiatives concrètes qui s'avèrent souvent créatrices de valeur (cf. amélioration de la rétention des employées, alignement d'intérêts, économies -consommation des ressources/déchets-, réduction du risque, etc...). Enfin, nous nous assurons aussi de pérenniser ces actions afin qu'elles puissent perdurer au-delà de la période de détention par Ciclad.

## Sur un plan plus humain, quelles perspectives de carrières une entreprise comme Ciclad peut offrir à des diplômés d'école de commerce comme ESCP Business School ?

**C.R :** Rappelons en préambule la grande diversité des profils de l'équipe Ciclad en termes de formation académique (université, écoles d'ingénieur ou de commerce), d'expérience professionnelle (consulting, entreprise ou capital investissement à l'étranger), de milieu social, de nationalité et de genre, ce qui est suffisamment rare pour être souligné, et déjà enrichissant.

**E.C :** J'ai énormément appris en rejoignant les équipes d'investissement dès ma sortie de l'école. Le capital investissement offre une très belle courbe d'apprentissage à des profils juniors. Au quotidien, nous sommes exposés à de nombreux secteurs d'activité et à de multiples domaines de compétences (organisation, stratégie, finance, etc...) ce qui permet de monter très vite en compétences et de découvrir toute la richesse des métiers de l'investissement.

**D.G :** À chaque nouveau dossier, nous découvrons une nouvelle histoire humaine



L'équipe Ciclad (Janvier 2024)

et entrepreneuriale. C'est très satisfaisant de donner à un dirigeant les moyens de pérenniser son entreprise. Je me souviens notamment de la filiale d'un grand groupe qui employait 300 personnes et était menacée de fermeture, car elle perdait de l'argent. Nous l'avons reprise et associé tous les salariés au capital. Trois ans plus tard, l'entreprise employait près de 700 personnes et nous l'avons alors introduite en Bourse. En plein accord avec son management, nous l'avons finalement adossée à un autre groupe quelques années plus tard. À la suite de la cession, nous avons reçu des dizaines de lettres des employés de l'entreprise qui nous remerciaient de leur avoir donné l'opportunité de devenir actionnaires de cette entreprise qui avait finalement connu une très belle croissance. Ce sont ces réussites et ces belles histoires humaines qui rendent notre métier aussi passionnant et épanouissant.

## Que reprenez-vous de votre passage à l'école ? Sur quels acquis, capitalisez-vous encore dans le cadre de vos fonctions ?

**E.C :** Diplômée du Master Finance, je capitalise beaucoup sur le bagage

technique que la formation nous permet d'acquérir, notamment en modélisation financière, en valorisation d'entreprises.

**C.R :** Je retiens, tout d'abord, l'excellence académique de cette formation généraliste qui permet de développer une réelle polyvalence. En outre, l'école, qui est très cosmopolite et valorise la diversité, m'a aussi permis de cultiver une certaine curiosité et une ouverture sur le monde qui sont des qualités clés dans notre métier. Enfin, il y a bien évidemment aussi la force du réseau sur lequel je m'appuie très régulièrement dans ma vie professionnelle. D'ailleurs, c'est grâce à ce réseau que j'ai pu rejoindre Ciclad. J'avais, en effet, envoyé une candidature spontanée à Didier en 2019 !



**LUC MAROT (ESCP 83)**

Président d'ADN Transition Partners

**Marc LAUNAY (MS 88)**

Ancien DRH et associé

## Et si on faisait appel au management de transition ?

En phase de changement ? Besoin d'urgence d'un profil compétent et immédiatement opérationnel ? Le management de transition est la solution. Explications de **Luc MAROT (ESCP 83)**, ancien CFO dans des groupes américains et français, président d'ADN Transition Partners, et **Marc LAUNAY (MS 88)**, ancien DRH et associé.

### On en parle beaucoup, mais qu'est-ce que le management de transition ?

**Marc** : Le management de transition est un levier indispensable pour des transformations rapides et réussies ainsi que la gestion de projets à forts enjeux. Il est aussi utile quand on a besoin d'un manager rapidement, du fait du départ d'un directeur, le temps du recrutement de son successeur.

### Présentez-nous votre cabinet ADN Transition Partners.

**Luc** : ADN est un cabinet indépendant, spécialisé en management de transition depuis 2013. Notre équipe de 12 associés est composée d'anciens cadres dirigeants, couvrant toutes les fonctions des comités de direction et N-1 de ceux-ci (Finance, RH, SI, Direction industrielle, etc.). Nous nous appuyons sur nos solides expériences managériales pour assurer le suivi intégral des missions, de la sélection des managers à la supervision complète de la mission.

### Sur quelles fonctions et dans quels secteurs intervenez-vous ? Donnez-nous des exemples de missions de management de transition.

**Marc** : Nous couvrons un large périmètre de fonctions et de secteurs. Par exemple,

dans le secteur de la défense, nous avons accompagné l'accélération de l'activité de notre client. Pour ce faire, nous avons mis en place un directeur de programmes, qui ne venait pas du secteur de la défense, mais de l'automobile, où les process sont très établis.

Nous intervenons régulièrement pour des missions de transformation ou remplacement en Direction des Ressources Humaines, comme par exemple pour cette entreprise logistique qui a dû se séparer de son DRH.

**Luc** : Dans le domaine financier, nous réalisons des missions de direction financière et de contrôle de gestion, visant à améliorer la qualité des informations remontées et la situation financière de l'entreprise. Sur l'une de ces missions, un de nos directeurs financiers de transition est intervenu dans une entreprise en difficulté pour mettre en œuvre une amélioration rapide de la trésorerie, identifier des productions à perte et réduire le besoin en fonds de roulement.

### Comment sélectionnez-vous vos managers de transition ?

**Marc** : Pour des missions réussies, nos associés, à l'expertise complémentaire et pointue, sélectionnent méticuleusement les profils de manager.

Parmi notre vivier de managers, nous choisissons des managers alignés avec

la culture de nos clients lors d'entretiens approfondis. Ces entretiens nous permettent d'évaluer non seulement les compétences, mais également la capacité d'adaptation, la communication et le leadership des managers. Notre base de données, complétée par des entretiens qualitatifs, constitue ainsi un vivier précieux. Et ce sont très majoritairement les associés qui qualifient les managers.

### Qu'est-ce que vos clients apprécient dans votre accompagnement ?

Tout d'abord, notre disponibilité, notre proximité, notre capacité à bien appréhender la situation spécifique de l'entreprise ainsi que notre qualité d'écoute sont des aspects très appréciés. En outre, notre réactivité est également un point fort, avec la présentation des meilleurs profils de managers dans un délai très court, souvent dans les 48 heures. Enfin, notre implication dans le suivi de la mission permet de garantir son bon déroulement, ce qui nous vaut une labellisation Bureau Veritas.



**Bruno SANGLÉ-FERRIÈRE**

Président

## Des brevets innovants dans le domaine de l'énergie

Fondée en 2008, Marbeuf C & R développe et commercialise des technologies dans les domaines de l'énergie et de la sécurité numérique, des paiements, de la transmission de données. Leurs solutions sont déposées sous forme de brevets et accessibles sous forme de licence. Depuis 2018, elle est partenaire de Carrousel Digital spécialisée dans la sécurité numérique.

### Bio express

Bruno Sanglé-Ferrière, ingénieur de l'École centrale des arts et manufactures de Paris, a commencé sa carrière au sein de la Société Générale en tant que trader. Aujourd'hui, il est président de Marbeuf Conseil et Recherche et directeur de Carrousel Digital Limited.

### Quelques mots sur Marbeuf Conseil et Recherche et votre cœur de métier.

Nous concevons des processus et des systèmes axés sur la sécurité digitale, ce qui comprend la transmission de données, la sécurité des signatures électroniques et un système de billets bancaires électroniques. Nous avons aussi des systèmes dans le domaine de l'énergie. Une fois conçus, nous déposons des brevets sur ces processus et systèmes ce qui nous permet de les commercialiser sous forme de propriété intellectuelle.

### Votre activité de R&D et d'innovation est très dynamique. Quels sont vos derniers brevets ?

Les brevets les plus excitants sont dans le domaine de l'énergie, en particulier dans la conversion de l'énergie thermique en électricité sans perte importante. Nous avons pour cela

publié deux brevets permettant l'un la conversion thermique haute et très haute température en électricité et l'autre à base de pile à combustible consommant de l'hydrogène. Nous avons conçu ces processus initialement pour fonctionner avec les installations nucléaires capables de produire de l'énergie à haute température. Certaines des techniques nucléaires nécessitant des apports en électricité importants, il est en effet crucial de pouvoir convertir l'énergie thermique dégagée en électricité sans trop de perte. Nous avons par ailleurs travaillé sur un procédé permettant d'utiliser la chaleur produite par une pompe à chaleur pour produire de l'électricité et sommes très encouragés par ce processus. Le rendement des pompes à chaleur dépend en effet de la température à laquelle la chaleur est amenée et permet notamment de fournir l'énergie à 120°C nécessaire à l'élaboration de l'hydrogène pour l'une des 3 réactions chimiques nécessaires à sa formation, le reste de la chaleur étant apportée, pour les autres réactions, par le recyclage de la chaleur dégagée lors du fonctionnement de la pile à combustible.

### Pouvez-vous nous donner des exemples d'applications ?

Le processus de régénération de la chaleur dégagée par une pile à hydrogène pourrait être utilisé dans les transports ; celui de génération électrique à partir de

chaleur dans toutes centrales thermiques de façon à augmenter leurs rendements.

### Quelles sont vos perspectives de développement ?

Mes perspectives d'évolution reposent sur l'acceptation de ces technologies novatrices non pas par la société puisque leurs avantages sont grands, mais par l'industrie, qui pourrait travailler sur leur intégration. Cependant la sécurité digitale et les questions d'énergie ont toutes deux tôt ou tard des impacts sur le quotidien des individus et la création de nouveaux produits à destination du grand public pourrait avoir du succès. Des prototypes pourraient aussi être créés par des laboratoires, notamment en électronique, en photonique ou dans l'énergie.

### En bref :

Fondée en 2008, initialement partenaire de Carrousel Digital dans la gestion de fonds d'investissement, Marbeuf C & R développe depuis 2019 des technologies dans les domaines de l'énergie et de la sécurité numérique. Leurs solutions sont déposées sous forme de brevets et accessibles sous forme de licence. Depuis 2018, elle est partenaire de Carrousel Digital spécialisée dans la sécurité numérique.



### **Bertrand BLANPAIN (EMMD 92)**

Président du directoire d'Arkéa  
Banque Entreprises et Institutionnels

## L'ambition et la créativité

**Bertrand BLANPAIN (EMMD 92)**, Président du directoire d'Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, a engagé très tôt son établissement dans une politique ESG volontaire. Elle est l'un des marqueurs de l'état d'esprit de la banque qui attire les jeunes diplômés souhaitant évoluer dans une entreprise ambitieuse, créative et à taille humaine.

### **L'ESG fait couler beaucoup d'encre dans la communauté financière, ce phénomène nouveau change-t-il la façon d'envisager votre métier ?**

La réflexion a démarré tôt. En 2015, nous avons senti que l'ESG allait devenir un sujet de préoccupation qui allait monter en puissance chez nos clients. Il fallait anticiper. Nous avons alors lancé un groupe de travail avec des collaborateurs volontaires, j'insiste sur le mot « volontaires », car ici on se trouve à la croisée des chemins entre l'économie, le réglementaire et les convictions personnelles. Il faut avoir l'ESG chevillé au corps pour s'investir dans ce genre de chantier. Les collaborateurs ont eu carte blanche pour faire des propositions. Cela s'est matérialisé dans un premier temps par une évolution de la gamme des comptes à terme orientée ESG. Ensuite, nous avons eu l'idée de démocratiser les « prêts à impact ». Auparavant, ils étaient réservés aux grandes entreprises, pour des montants supérieurs à plusieurs centaines de millions d'euros, délivrés par des pools bancaires. Arkéa Banque E&I a proposé ce dispositif aux PME de croissance et ETI, collectivités territoriales, acteurs du logement social, promoteurs, qui sont le cœur de nos marchés. C'est devenu PACT Trajectoire ESG, un crédit dont le coût évolue selon les progrès ESG du client, qui peut représenter jusqu'à 20 % de baisse des frais financiers. La

bonification dépend de l'amélioration du score obtenu par l'entreprise selon une évaluation annuelle réalisée par le cabinet indépendant d'analyse extra-financière Ethifinance.

### **À vous écouter, l'ESG est d'abord une question d'enthousiasme ?**

C'est un bon début, oui ! Le réalisme, la créativité et la persévérance sont indispensables également. Le groupe de travail initial sur l'ESG a fait des émules, d'autres collaborateurs se sont investis, une mission autour de la mixité a été lancée. Nous avons poursuivi la démarche en soumettant la banque elle-même à une évaluation supervisée par Ethifinance. Elle a décroché le score de 87/100, 20 points au-dessus de la moyenne de la profession. Le mouvement était amorcé. Nous avons créé des postes et des structures dédiés : un département consacré à la finance durable et une direction de la transition environnementale. En prenant de l'avance sur la réglementation, nous avons été et nous sommes considérés en position avant-gardiste, message relayé par les clients eux-mêmes.

### **Pourquoi les nouveaux diplômés rejoignent-ils votre banque ?**

Nous sommes considérés comme une entreprise où il fait bon vivre, une structure à taille humaine qui laisse un champ d'action aux collaborateurs,

comme l'illustrent les projets ESG ou mixité-diversité. Gérer des projets transversaux, en dehors de son activité, avec des collègues de métiers différents, offre des espaces d'innovation et d'épanouissement. On fonctionne plus en coopération qu'en mode hiérarchique, les salariés ne sont pas le maillon d'un rouage top / down figé. Il est facile de rencontrer la Directrice Générale du groupe, Hélène Bernicot, ou les deux Directeurs Généraux délégués, dont moi, car nous allons fréquemment au contact des collaborateurs et des clients, partout en France.

Les nouveaux embauchés perçoivent rapidement notre avance sur la question ESG. Le financement de matériel, d'acquisition ou d'investissement n'est plus suffisant, ils veulent un métier attentif à son impact sur l'environnement, le climat, la biodiversité. Bref, qui a du sens. Ensuite, la carrière peut s'envisager en choix multiples. La banque accompagne les entreprises, les collectivités locales et les acteurs du logement social, les promoteurs immobiliers et les foncières. Les activités du groupe Crédit Mutuel Arkéa, dont nous sommes une filiale, s'étendent au capital investissement, à la gestion d'actifs, l'assurance, la banque en ligne (Fortunéo), ... Une quarantaine de filiales c'est autant d'opportunités, encouragées par un dispositif de gestion prévisionnel des emplois et du coaching. La diversité s'exprime aussi dans les

métiers : finance, risques, marketing, commercial bien sûr, mais nous sommes friands aussi des profils technos. Saviez-vous qu'Arkéa gère l'informatique d'Axa Banque ou du CCF (ex HSBC) ? De plus, nous sommes un des principaux investisseurs dans les fintechs.

**Votre banque, tournée vers l'avenir, n'en demeure pas moins attachée à ses racines et ses liens avec les territoires français.**

La France est immense par la diversité de ses régions. L'uniformisation des moyens de communication donne le sentiment d'un standard valable du nord ou sud et de l'est à l'ouest, mais les territoires ont leur histoire, leur climat, des modèles économiques, des réseaux d'influence qui leur sont propres et font le sel de notre métier. J'ai eu la chance dans ma carrière bancaire de travailler dans le Nord, le Sud-Ouest, l'Île-de-France, la Champagne et l'Alsace. Et je peux attester de cette variété. La revitalisation des territoires, qui est l'un de notre leitmotiv, s'inscrit dans une logique à long terme dont les priorités varient selon la « personnalité » de ce territoire. Avec les acteurs privés et publics de ces régions, nous pouvons ainsi mener des projets complexes comme les réseaux de chaleur, de méthanisation.

**En vous appuyant sur votre parcours personnel, quels conseils donneriez-vous à nos lecteurs, étudiants et jeunes diplômés ?**

J'ai fait une grande partie de ma carrière à la Caisse d'Épargne (Groupe BPCE) où j'ai occupé différents postes de direction générale. Mon arrivée chez Arkéa Banque E&I date de 2015. Elle fait suite à une discussion lors du congrès HLM de Rennes en 2014 avec mon prédécesseur



Gérard Bayol puis le Directeur Général du Crédit Mutuel Arkéa de l'époque, Ronan Le Moal, et son Président, Jean-Pierre Denis. Nous avons une vision entrepreneuriale commune de la banque, le courant est bien passé. Tout cela pour dire que les compétences et la formation sont importantes, mais cultiver son réseau l'est tout autant.

J'ai connu les prémices de la micro-informatique et l'automatisation des opérations bancaires, il n'y avait alors ni smartphone, ni internet, les opérations se faisaient sous forme de papier. Aujourd'hui, l'IA générative débarque. Les tâches avec moins de valeur ajoutée disparaissent. Les menaces progressent au même rythme : avant on protégeait les espèces dans des coffres-forts, maintenant on doit protéger les données. L'analyse du risque reste la base à laquelle s'ajoute la question ESG, c'est comme de passer de la 2D à la 3D, avec une profondeur de champ inédite ! Toutes ces mutations rendent nos métiers passionnants. Mais exigent aussi, ça peut sembler paradoxal, de la patience.

Je suis intervenu récemment à un colloque à l'Hôtel de Région des Hauts-de-France, devant un public de jeunes diplômés. Ils sont nombreux à considérer qu'on ne leur fait pas assez confiance, ils sont pressés d'agir en autonomie. Croyez-moi, la hiérarchie était bien plus pesante par le passé, avec des délais et des échanges rallongés. Aujourd'hui comme hier, il faut faire ses preuves, oui, ça reste vrai. J'ai parlé de la formation, du réseau, mais votre carrière dépend aussi de votre personnalité. Certains sortent du lot très vite par leur enthousiasme et leur qualité de communication. Une petite dose de patience en plus vous donnera un regard plus aiguisé, une capacité de discernement précieuse dans nos métiers.

# Sfil, un acteur financier clé dans la transition vers une économie plus durable

Sfil est un acteur majeur du financement de l'économie durable qui déploie des prêts verts et sociaux pour soutenir les collectivités locales, les hôpitaux et les exportations. Explications de **Stéphane COSTA DE BEAUREGARD**, son directeur secteur public local, opérations et RSE, **Dieynaba NDOYE**, sa directrice communication financière et de **Jérôme SAULIÈRE**, son directeur du développement durable.



De g. à dr. : **Dieynaba Ndoye**, directrice communication financière et extra financière, **Jérôme Saulière**, directeur du développement durable et **Stéphane Costa de Beauregard**, directeur secteur public local, opérations et RSE.

**Banque publique de développement au service des territoires et des exportations, en une décennie, Sfil est devenue un acteur incontournable du financement de l'économie. Dites-nous-en plus.**

Sfil s'engage pleinement dans la transition vers une économie plus durable, façonnant ainsi l'avenir financier des territoires français. Dans ce cadre, elle a pour mission principale de financer des collectivités locales et des hôpitaux publics de toutes tailles en France. À cela s'ajoute depuis 2015, le soutien aux exportations. Son fonctionnement repose sur l'émission obligataire et la mobilisation de l'épargne internationale. Grâce à une gouvernance 100 % publique,

Sfil bénéficie d'excellentes conditions financières, renforçant sa capacité à financer sur de longues durées.

Sfil finance à ce jour 90 % des communes de plus de 10 000 habitants et 32 des 33 CHU français, cela en fait le premier financeur des collectivités locales et des hôpitaux publics. En partenariat avec la Banque Postale et la Banque des Territoires, elle s'engage pleinement dans la transition vers une économie plus verte.

**Alors que nous entendons de plus en plus parler de finance durable, comment Sfil appréhende ce sujet dans le cadre de son activité ?**

Engagée dans la finance durable, Sfil a lancé en 2019 une gamme de

financements verts pour la transition écologique et énergétique (TEE) dans le secteur public local, complété par une gamme de prêts sociaux. Ces prêts commercialisés par la Banque Postale et la Banque des Territoires représentent 43% de la production en 2023.

Nous accompagnons également les grands exportateurs français par le refinancement des grands contrats de crédit à l'exportation. Nous contribuons ainsi à la réindustrialisation et au renforcement de l'autonomie stratégique des filières économiques françaises tout en favorisant le développement d'infrastructures vitales. Pour plus d'informations, le rapport de développement durable 2022 est disponible en ligne.

**Qu'en est-il de la prise en compte des critères ESG ? Quels sont ceux sur lesquels vous vous focalisez ?**

Sfil intègre les critères ESG à plusieurs niveaux avec des engagements et des exclusions sectorielles dans sa politique de développement durable, ainsi qu'une gouvernance rigoureuse, notamment une tolérance zéro face à la corruption. Depuis 2020, nous menons un travail approfondi sur les risques climatiques, de transition, et environnementaux. Nous visons ainsi à mieux comprendre et accompagner nos clients, en particulier les collectivités locales, sur les enjeux liés à l'ESG.

Pour les projets de crédit export, Sfil se base sur les études d'impact environnemental et social réalisées par ses clients pour s'assurer que les risques ESG sont bien identifiés et maîtrisés.

### En matière de finance durable, vous vous êtes fixés des objectifs ? Quels sont-ils ?

Sfil s'est fixée des objectifs ambitieux pour 2030, visant une réduction de 40% de l'empreinte carbone de ses financements dans le secteur public local (conformément à la SNBC, feuille de route bas-carbone de la France). Dans le secteur énergétique à l'export, nous n'accordons plus de financements à de nouveaux projets liés aux combustibles fossiles et nous engageons à soutenir uniquement des projets d'énergie renouvelable et de centrales à gaz. Sfil prévoit d'investir 17,5 milliards d'euros dans la TEE sur la période 2024-2030 et d'atteindre 33% d'émissions obligatoires vertes, sociales et soutenables en 2030.

En tant que premier financeur des collectivités locales et soutien indispensable au grand export français, Sfil s'engage enfin à accompagner ses clients, à expliquer les enjeux de la transition écologique, et à jouer son rôle dans cette transition cruciale pour les générations futures.

### La durabilité est un sujet auquel les jeunes talents sont particulièrement sensibles. Elle est aussi aujourd'hui un pilier de la marque employeur. Qu'en est-il pour Sfil ?

C'est vrai qu'un grand nombre de jeunes candidats sont dorénavant attirés par les entreprises qui ont une réelle conscience sociale et environnementale. Ainsi, Sfil répond naturellement à leurs attentes par son statut de banque publique de développement d'une part, et sa place de premier financeur des collectivités locales et des hôpitaux en second lieu. En effet, Sfil de par ses activités de financement est une actrice incontournable pour accompagner la transition climatique de notre pays. De plus, l'engagement de notre entreprise en termes de diversité et inclusion est solidement ancré dans nos pratiques RH. Nous avons par exemple 19 nationalités représentées parmi nos salariés. Nous sommes également très attentifs au respect de l'égalité professionnelle femmes / hommes avec un index égalité de 93 points/100. Enfin, le bien-être de nos collaborateurs fait

partie de notre ADN avec par exemple notre installation depuis juin 2023 dans un immeuble HQE situé au centre de Paris, un régime de télétravail de 2 jours/semaine, l'organisation d'évènements conviviaux comme « les Sfiloux » qui permet aux enfants de nos salariés de découvrir nos locaux de manière ludique.

### Quelles perspectives de carrière pourriez-vous offrir à des diplômés d'école de commerce comme ESCP Business School ?

Les étudiants de ESCP Business School peuvent bénéficier de nombreuses opportunités de carrières chez Sfil. Les métiers des risques proposent notamment des postes dans l'analyse crédit ou dans le domaine très novateur des risques climatiques. Plus généralement, les métiers autour de nos activités cœur de métier sont le Secteur Public Local et le Crédit Export offrent la possibilité d'intégrer des postes de chargés d'affaires et d'ingénierie financière. Enfin, les métiers supports tels que la finance et l'audit offrent des perspectives très formatrices qui sont souvent incontournables pour faire carrière dans le secteur financier comme des postes d'opérateurs de marchés, de gestionnaires actif-passif, de contrôleurs de gestion, de chargés de communication financière et d'auditeurs internes.





**Jean-François SÉGRESTAA**  
(EMBA 04)

Directeur marketing

## Le spatial, un univers aux multiples opportunités

Avec l'émergence du New Space, le monde du spatial est en pleine effervescence. Contrairement aux idées reçues, ce secteur n'est pas uniquement réservé aux ingénieurs. Méconnu des diplômés des écoles de commerce, il peut pourtant leur offrir de très belles perspectives de carrières dans des domaines très variés. **Jean-François SÉGRESTAA (EMBA 04)**, Directeur marketing de l'entité « Integrated Space Solutions » au sein d'Airbus Defence and Space,

### Au sein d'Airbus Defence and Space, quelles sont vos fonctions et votre feuille de route ?

Je suis directeur marketing de l'entité « Integrated Space Solutions », qui regroupe l'ensemble de nos activités et services liés à l'Observation de la Terre et aux systèmes de communication par satellite. Airbus, acteur historique du spatial, couvre toute la chaîne de valeur (lanceurs, satellites et services associés...) et est un des leaders mondiaux de l'imagerie géospatiale, grâce à sa constellation Pléiades Neo qui fournit des images avec une résolution spatiale de 30 centimètres. Nous fournissons également des systèmes de télécommunication par satellite à destination d'acteurs gouvernementaux et de nombreux services associés. Pour revenir au domaine géospatial, nous mettons par exemple à disposition des agriculteurs des services à forte valeur ajoutée afin de définir avec une plus grande précision le volume d'azote à répandre dans leur champ, ce qui leur permet de mieux maîtriser les coûts et leur empreinte environnementale. Nous proposons aussi, en partenariat avec une ONG, une application permettant aux gouvernements et acteurs de l'agro-alimentaire de contrôler le niveau de

déforestation dans les pays producteurs. Dans le secteur maritime, nous avons des applications pour identifier ou retrouver des navires...

Au sein de cette activité géospatiale, nous couvrons ainsi un champ des possibles infini. C'est justement ce qui rend notre activité passionnante ! Dans ce cadre, la principale mission de mon équipe est de soutenir l'implémentation de notre stratégie de services et de produits, au travers d'activités marketing couvrant les 4P du marketing mix.

### Quelles opportunités de carrière votre secteur peut-il offrir à des diplômés de grandes écoles de commerce comme ESCP Business School ?

Contrairement aux idées reçues, le monde du spatial n'est pas uniquement réservé aux ingénieurs. Il peut offrir de très belles carrières à des diplômés d'écoles de commerce !

Au-delà du marketing, une entreprise comme Airbus Defence and Space couvre bien sûr une très large palette de métiers liés à la vente, les achats, la finance, la qualité, les RH ou le management. Il est aussi possible d'évoluer vers des fonctions opérationnelles au sein des

équipes programmes et de piloter, par exemple, le développement de produits ou de gros projets.

### Qu'en est-il plus particulièrement au sein de votre département ?

L'action marketing est au cœur de la stratégie produit et nous travaillons avec les autres départements de l'entreprise pour définir et lancer de nouveaux produits et services. En matière de communication, nous actionnons par ailleurs tous les leviers « traditionnels » et digitaux, comme l'organisation de salons, d'événements dédiés pour nos clients et de webinars, ou encore le lancement de campagnes marketing liés à nos produits. Nous menons également un ambitieux programme de digital marketing pour attirer et fidéliser de nouveaux clients. Dans le cadre du développement de notre activité, il y a donc régulièrement des opportunités pour des diplômés ayant une passion pour la stratégie et le marketing produit ainsi que pour le marketing opérationnel, ceci afin de définir et piloter les produits et services qui constituent notre présent et paveront le chemin de nos succès futurs.



**Robert BOISBOUVIER (MiM 15),**  
Conseil juridique

## Le conseil juridique : une profession qui gagne à être connue

Dans cet entretien, **Robert BOISBOUVIER (MiM 15)**, conseil juridique à Monaco, nous en dit plus sur son métier et ses spécificités. Il revient également sur sa formation à ESCP Business School.

### **Votre métier de conseil juridique n'existe plus en France. Pouvez-vous nous en dire plus sur votre périmètre d'action dans ce cadre ?**

Le métier de conseil juridique peut-être comparé à celui de solicitor. Dans les pays de la Common Law (Royaume-Uni notamment), le solicitor a un rôle de conseiller juridique, contrairement aux barristers qui plaident à la barre des tribunaux. En France, cette profession peut sous un prisme historique, appartenir à celle des avoués, qui a été fusionnée avec celles des avocats au début des années 1970.

Notre rôle est et de porter la sécurité juridique aux accords conclus entre les parties et cela dans une approche essentiellement consensuelle et non-contentieuse.

Monaco a conservé la distinction entre les deux professions, ce qui permet une véritable complémentarité entre le métier de l'avocature et celui du conseil juridique. Le conseiller juridique se positionne ainsi entre l'expert-comptable et l'avocat dans le cadre de la constitution d'une société, en matière de contrats, de médiation, d'arbitrage, de droit du travail, de droit de la famille, de droit immobilier... Au quotidien, il est en quelque sorte le «co-pilote» juridique, fiscale et économique des familles, des entrepreneurs et des entreprises.

### **Vous exercez à Monaco. Quelles sont les spécificités de cette zone ?**

Nous sommes vingt-deux conseils juridiques inscrits à la Chambre des Conseils Juridiques de Monaco. Nous sommes autorisés par le Gouvernement Princier à exercer cette profession dans l'intérêt du pays, des résidents, et des entreprises qui y exercent. Sur ce territoire, où on retrouve plus de 136 nationalités et qui passe de 39 000 à 90 000 habitants chaque jour du fait des nombreux pendulaires français et italiens, nous sommes un point central d'attractivité pour toutes les personnes qui ont besoin d'une gestion globale de leur activité qu'elles soient résidentes ou non. En parallèle, les conseils juridiques qui exercent à Monaco ont développé une fine connaissance des trusts et des points de succession à une échelle internationale.

### **Autour de quels enjeux êtes-vous sollicités ?**

J'accompagne nos clients sur des sujets de constitution de sociétés, de planification successorale à Monaco ou à l'étranger, de transmission, de gestion fiscale internationale... J'interviens aussi en qualité de partenaire économique auprès de clients qui souhaitent renforcer leur position auprès d'un établissement financier ou dans le cadre de leur recherche

de financement, par l'accompagnement aux plans d'affaires et aux dossiers de crédits professionnels ou patrimoniaux. Notre cabinet est enfin régulièrement sollicité en matière de droit du travail, d'administration de structures étrangères depuis la Principauté, d'arbitrages civils et commerciaux.

### **Diplômé de ESCP Business School, sur quels acquis de votre formation capitalisez-vous encore aujourd'hui ?**

J'ai été diplômé en 2015 du Master en Management avec une spécialisation en Information Financière et Audit. J'ai réalisé mes deux derniers semestres sur le campus de l'Université de l'Illinois, aux États-Unis, où j'ai un double cursus macro-économie et fiscalité de l'entreprise. Je suis aussi diplômé en droit (Assas et Aix-en-Provence). Je capitalise sur cette double formation, et plus particulièrement sur les notions techniques relatives à l'analyse et l'audit financier acquises à ESCP en plus de mes formations juridiques.

Enfin, je m'appuie sur les techniques de management que j'ai étudié à l'école et qui ont été renforcées par mon expérience aux États-Unis.

**Lionel GÉRARD (MS 97)****Sari MAALOUF (ESCP 02)**

Associés

## Le conseil : des parcours multiples et une forte exposition à l'international

**Lionel GÉRARD (MS 97) et Sari MAALOUF (ESCP 02)**, associés au sein du cabinet Eight Advisory, nous en disent plus sur le positionnement de leur cabinet et ses principaux vecteurs de différenciation. Ils reviennent également sur le profil des consultants au sein de leurs équipes et sur les perspectives de carrière que le cabinet peut offrir à des diplômés d'école de commerce. Rencontre.

### Quel est le positionnement d'Eight Advisory ?

**Sari MAALOUF** : Eight Advisory est un acteur indépendant du monde du conseil qui a été créé par huit associés en 2009. Depuis, le cabinet a connu une très forte croissance. Aujourd'hui, nous sommes plus d'une centaine d'associés et plus de 900 collaborateurs répartis dans plus de 14 bureaux notamment en France, en Angleterre, aux Pays-Bas, en Belgique, en Allemagne, en Suisse, à New York, et très prochainement à Madrid...

Nous couvrons le reste du monde via notre réseau Eight International, constitué de cabinets locaux à notre image, leaders indépendants et entrepreneurs, regroupant plus de 3 600 collaborateurs, et, au-delà, un réseau de cabinets partenaires.

Nous réalisons un chiffre d'affaires de plus de 210 millions d'euros en 2023 et sommes leaders sur la plupart de nos métiers.

Eight Advisory est un acteur pluridisciplinaire dans le monde du conseil. Nous couvrons tous les métiers dans le domaine des transactions, du restructuring, de la transformation opérationnelle, de la stratégie, de l'ingénierie financière (évaluation, infrastructure et financement de projet, immobilier, contentieux financier, capital market), de la fiscalité et du droit des affaires. Ce panel de compétences complémentaires nous permet d'intervenir dans des situations

très complexes et à forts enjeux et d'adresser avec pertinence et efficacité les problématiques et les besoins de nos clients.

### Quelles sont vos expertises et vos périmètres d'action respectifs ?

**Lionel GÉRARD** : j'interviens sur des missions de support aux transactions, et je suis en charge de notre offre dédiée aux secteurs des infrastructures et de l'énergie, une composante du pôle ingénierie financière. Avec mes équipes, nous intervenons tout au long de la vie des actifs (actifs de production, de transport et de stockage d'énergie, infrastructures de transports, infrastructures télécoms...). Ainsi, nous intervenons en amont sur la modélisation et la structuration du financement de ces actifs. A titre d'exemple, nous avons assisté le consortium mené par Bouygues Construction dans la modélisation et le financement de la piscine olympique des JO 2024. Nous intervenons par ailleurs très largement comme supports aux transactions dans ces secteurs, pour le compte de fonds d'investissement spécialisés et d'acteurs stratégiques, où nous combinons efficacement nos compétences d'analyse financière, de modélisation, en financement et en fiscalité. En 2023, nous avons notamment conseillé le consortium composé de Vauban Infrastructure Partners et de la Caisse des Dépôts et des Consignations

dans le cadre de l'acquisition du groupe de réseaux de chaleur Coriance. Enfin, je suis également en charge du risk management pour le cabinet dans une optique de prévention et de contrôle de nos risques.

**S.M** : Je fais partie de l'équipe Restructuring du cabinet. J'interviens principalement sur des dossiers de sous-performance et de restructuration financière. L'objectif étant d'analyser la situation des entreprises afin de déterminer les besoins en financement ainsi que les mesures à mettre en œuvre pour répondre à ce besoin. Très souvent, cela implique des actions de restructuration de haut de bilan dans le cadre de négociations amiables ou dans un cadre juridique fortement encadré par les tribunaux de commerce. Sur les trois dernières années, j'ai ainsi accompagné Pierre et Vacances Center Parcs ainsi qu'ORPEA dans le cadre de leur restructuration. J'interviens aussi très régulièrement sur des dossiers à forte composante internationale.

### Dans un monde à la croisée de nombreuses transitions, en quoi l'accompagnement et la vision stratégique de votre cabinet sont-ils différenciants et à forte valeur ajoutée ?

**L.G** : Depuis sa création, le cabinet a pour objectif d'apporter des solutions à valeur ajoutée à ses clients. En fonction des enjeux et des besoins de nos clients,



# Eight Advisory

Acting locally,  
reaching globally

Paris	Frankfurt	Rennes
Lyon	Munich	Marseille
Nantes	Zurich	Cologne
London	Amsterdam	New York
Brussels	Hamburg	Madrid

Eight Advisory est un cabinet européen de conseil financier, opérationnel et stratégique d'envergure mondiale. Nous accompagnons les entreprises, les investisseurs et les banques dans leurs transactions internationales, leurs restructurations et leurs transformations.

**8 EIGHT INTERNATIONAL**      Transactions . Restructuring . Transformation

nous mobilisons et combinons nos diverses expertises et compétences pour apporter une réponse pertinente. Dans un monde qui ne cesse de se complexifier, nous enrichissons continuellement notre palette de compétences afin de renforcer notre approche pluridisciplinaire.

Dans cette logique, nous avons créé un cabinet d'avocats qui couvre toutes les questions relatives de la fiscalité et au droit des affaires. Récemment, nous avons aussi développé notre activité de support aux transactions dans le secteur de la banque et des assurances. Au sein du pôle transactions, nous développons également une compétence en actuariat. Nous développons aussi une offre ESG afin d'accompagner nos clients sur ces sujets devenus aujourd'hui incontournables.

Nous développons également notre offre en matière de conseil en stratégie pour répondre à des demandes de plus en plus fréquentes de nos clients pour les assister, au-delà de l'amélioration de leur performance opérationnelle, dans la sélection de leurs options de transformation et de développement. Compte tenu des incertitudes macroéconomiques et des enjeux de décarbonation et de transition énergétique, il y a, en effet, une pression sur les coûts et des besoins d'investissement qui accentuent encore la nécessité pour les entreprises de trouver les leviers pertinents pour optimiser

leurs marges, leurs opérations, ou pour se réorganiser. En fonction des enjeux de nos clients, nos interventions peuvent être ponctuelles ou plus longues, mais elles sont toujours guidées par un seul et même objectif : éclairer leur prise de décisions et pérenniser les résultats obtenus.

Au fil des années, nous avons conservé l'esprit d'entrepreneur qui avait poussé les associés fondateurs à lancer le cabinet. Cette dimension est véritablement au cœur de notre ADN et elle est aussi un de nos principaux vecteurs de différenciation sur le marché très concurrentiel du conseil. Cela nous permet de lancer régulièrement de nouvelles offres, d'adresser de nouveaux marchés et d'être très flexibles dans nos approches et particulièrement réactifs.

### Quelques mots sur le profil de vos consultants.

**S.M** : Nos consultants ont, pour la grande majorité, un parcours assez classique en université ou en école de commerce. On retrouve aussi dans nos équipes des consultants qui ont une formation d'ingénieur, notamment dans l'activité infrastructure et énergie.

Nous recrutons à tous les niveaux du cabinet : du consultant junior fraîchement sorti d'école aux profils plus expérimentés avec 3, 5 voire 7 ans d'expérience. Au sein de nos équipes de conseil opérationnel nous avons de nombreux consultants

qui ont eu une première expérience en entreprise avant de nous rejoindre, renforçant ainsi leur légitimité et notre crédibilité auprès de nos clients.

### Le conseil reste un choix de carrière très plébiscité par les diplômés d'école de commerce. Comment expliquez-vous ce phénomène et quelles carrières votre cabinet peut-il offrir aux diplômés de ESCP Business School ?

**S.M** : Le conseil expose les jeunes diplômés à une multiplicité de secteurs d'activité et de situations, ce qui leur offre une très belle courbe d'apprentissage. Cela explique aussi pourquoi les métiers du conseil sont très exigeants. Au sein du cabinet, nous favorisons la montée en compétences de nos collaborateurs et leur offrons la possibilité d'être exposés à nos divers métiers. L'idée est de leur permettre de mixer les expériences, afin de développer des compétences, une expertise, mais aussi une flexibilité qui est indispensable dans nos métiers.

Au-delà, nos collaborateurs ont également la possibilité d'évoluer à l'international dans une de nos différentes implantations dans le monde. Enfin, la diversité de nos métiers et des situations sur lesquelles nos collaborateurs sont amenés à intervenir au quotidien contribue à maintenir leur intérêt pour le monde du conseil !



**Nathalie SÉBASTIEN (ESCP 90)**  
Présidente du Directoire

## Penser aujourd'hui, le secteur aérien de demain

**Nathalie SÉBASTIEN (ESCP 90)**, Présidente du Directoire de la Société Aéroport Martinique Aimé Césaire, la SAMAC, nous en dit plus sur ses fonctions, sa feuille de route ambitieuse et l'évolution du secteur aérien dans un contexte marqué par de profondes mutations technologiques et la nécessité d'accélérer la décarbonation du secteur. Entretien.

### Présidente du directoire de la SAMAC, quelles sont les grandes lignes de votre feuille de route ?

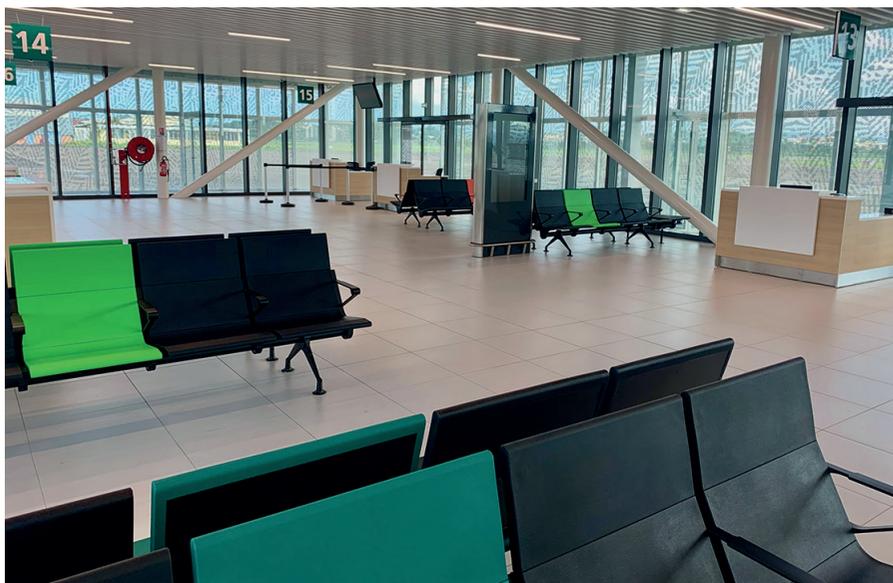
J'ai pris mes fonctions comme Présidente du Directoire de la Société Aéroport Martinique Aimé Césaire, dite SAMAC, fin novembre 2023. Dans ce cadre, je mène une feuille de route ambitieuse visant à moderniser et à transformer l'aéroport, qui marque une nouvelle ère de changement et d'innovation. Cette vision stratégique s'articule autour de plusieurs axes forts. Tout d'abord, poursuivre la modernisation de l'aéroport Martinique Aimé Césaire, et notamment la finalisation du chantier d'extension de l'aérogare passagers d'ici mi-2024. C'est un projet majeur, qui doit permettre de répondre à l'augmentation

attendue du trafic aérien, tout en offrant une expérience client renouvelée. Cette expansion vise non seulement à améliorer la qualité d'accueil des passagers, mais aussi à accroître la capacité d'accueil de l'aéroport. Elle intègre également des éléments de conception durables et des technologies éco-responsables. La SAMAC vise, d'ailleurs, pour cette construction une labellisation HQE. Dans cette logique, le projet a été conduit en veillant à réduire l'impact environnemental, l'artificialisation des sols et à préserver la biodiversité de la plateforme aéroportuaire.

Deuxièmement, nous travaillons aussi sur la réduction des externalités de l'activité sur l'environnement, notamment en

termes d'émissions de CO<sub>2</sub> et de bruit. Cette démarche a vocation à être validée par la certification au plus haut niveau de l'ACA (Air Carbon Accreditation). La SAMAC est d'ailleurs engagée dans l'ACA depuis 2021. Il s'agit aussi de préparer la décarbonation des activités de l'aéroport, entre carburant durable et mobilité douce, avec l'expérimentation de modes alternatifs tels que l'hydrogène. Enfin, nous sommes aussi mobilisés par l'adaptation de l'organisation de l'entreprise et l'optimisation des processus afin d'accompagner le développement de la société et de se préparer aux défis du secteur du transport aérien.

Ces orientations stratégiques traduisent le rôle crucial de la SAMAC pour le développement du territoire et sa capacité de résilience.



### Crise de la Covid, inflation, hausse des coûts et transition écologique et environnementale sont autant de sujets qui redessinent les contours de votre secteur d'activité. Comment la SAMAC appréhende-t-elle ces sujets structurants ?

Dans un contexte marqué par la COVID-19, l'inflation, la volatilité des marchés et les impératifs écologiques, la SAMAC ne se contente pas de réagir, elle anticipe et façonne activement l'avenir.

La SAMAC a choisi de s'inscrire dans une approche holistique, car ces défis ne sont pas isolés mais interconnectés. Ainsi chaque initiative prise par la SAMAC est



une réponse multidimensionnelle, visant à créer un aéroport plus durable, résilient et tourné vers l'avenir.

### À partir de là, comment imaginez-vous votre secteur demain ?

En regardant vers l'avenir, j'imagine un secteur aéroportuaire révolutionné par la technologie et l'innovation, où les aéroports ne sont pas seulement des points de transit, mais des hubs de connectivité mondiale, intégrant des solutions de mobilité durable et offrant des expériences client exceptionnelles, tout en réduisant l'empreinte écologique. Et pourquoi pas un aéroport « hors murs » où toutes les formalités et la récupération des bagages se font au domicile ou dans un tiers lieu et où on ne vient que pour prendre son vol et vivre une expérience du voyage sans contrainte ?

### Diplômée de ESCP Business School, comment capitalisez-vous encore aujourd'hui sur votre formation ?

L'impact de ma formation à ESCP Business School sur mon approche du leadership est indéniable.

C'est une formation qui met l'accent sur une approche globale et multidisciplinaire

qui m'a inculqué certes des compétences pour évoluer en environnement complexe mais surtout une curiosité et une capacité à innover en permanence et à agir avec intégrité. Autant d'atouts qui me permettent de piloter la SAMAC dans un environnement commercial et réglementaire en évolution rapide, de transformer les défis en opportunités et de diriger cette entreprise avec confiance tout en construisant l'avenir.

### Avec le recul, quels conseils ou pistes de réflexion pourriez-vous partager avec nos lecteurs ?

En capitalisant sur mon parcours et mon expérience, les principaux conseils intemporels que je pourrai partager sont la nécessité de rester adaptable, de cultiver sa soif d'apprendre, d'être constamment en quête d'innovation et de s'engager dans une réflexion stratégique à long terme. Il est aussi important d'embrasser le changement, de penser de manière globale au-delà des frontières traditionnelles et de ne jamais cesser de se questionner et de rêver. Enfin, je terminerai avec une citation de Van Gogh partagée avec l'équipe de direction : « Je rêve ma peinture et je peins mon rêve » !

**La SAMAC a choisi de s'inscrire dans une approche holistique, car ces défis ne sont pas isolés mais interconnectés. Ainsi chaque initiative prise par la SAMAC est une réponse multidimensionnelle, visant à créer un aéroport plus durable, résilient et tourné vers l'avenir.**



**Frank BARONE (ESCP 87)**  
Directeur associé

## Un pure player du management de transition premium

En pleine croissance, le marché du management de transition répond à l'évolution du marché du travail en tension. Explications de **Frank BARONE (ESCP 87)**, Directeur associé chez X-PM, fort de plus de 17 ans d'expérience en Direction Financière, de 18 ans en tant que Directeur Général, et aussi Co-délégué de ESCP Alumni sur la région Auvergne-Rhône-Alpes.

### Qui est X-PM ?

Sollicité sur plus de 600 missions par an, réalisant un CA consolidé global de 100 M€ (filiales et réseau mondial WIL inclus), comptant 25 associés, X-PM se positionne comme un acteur incontournable sur la scène internationale du management de transition

Créés en 2001, nous renforçons le management des projets de transformation de nos clients, et les accompagnons sur des situations critiques ou pour pallier une absence de manager(s). Notre spécificité et réputation d'excellence tiennent à notre approche unique et innovante, le "Management de Transition Augmenté by X-PM®". Grâce notamment au binôme Associé/Manager de transition, nous apportons l'expérience, la vitesse d'exécution et des résultats concrets.

Enfin, X-PM fait partie du groupe Alixio, leader de la transformation RH et de la mobilité en France.

### Quels sont les principaux besoins de vos clients ?

En matière de management de transition, nos clients recherchent avant tout expertise, connaissance sectorielle, agilité et réactivité. Les missions, souvent

complexes et à fort enjeu, exigent des profils immédiatement opérationnels et très qualifiés, capables de comprendre rapidement les enjeux, de s'adapter à l'entreprise et à ses collaborateurs. X-PM sélectionne des managers pour leur savoir-être autant que pour leur savoir-faire, proposant des profils adaptés dans des délais très courts (quelques jours), pour répondre aux besoins des clients.

### Comment les accompagnez-vous ?

Grâce à l'expérience opérationnelle de nos associés, chaque mission commence par un brief approfondi avec le client, visant à comprendre les problématiques, les enjeux, le contexte et les besoins de la mission. Après la rédaction d'une lettre de mission, la recherche et la sélection des managers se font parmi notre vivier de 9 500 managers, ou, le cas échéant, via un sourcing externe par notre équipe Relations Managers. Des entretiens, des prises de références, et la présentation d'une shortlist de 2 à 3 managers aptes à conduire la mission suivent. Une fois le manager choisi, la relation est contractualisée et la mission démarre dans les 2 à 3 jours.

Durant toute la mission, nos associés

assurent un suivi hebdomadaire avec les managers et un point mensuel avec les clients pour évaluer le déroulement de la mission et l'ajuster si nécessaire.

À la fin de la mission, X-PM procède à un bilan de clôture avec le client et le manager, s'assurant de la bonne passation entre les deux. Des retours d'expérience et des suggestions sont recueillis pour maintenir une qualité de service élevée.

### Quelle est votre valeur ajoutée ?

Tous nos associés ont une expertise opérationnelle et sont spécialisés par métiers ou par secteurs. Grâce à notre expérience dans le monde de l'entreprise à des niveaux de dirigeants, nous parlons le même langage que nos clients.

De plus, nous gérons l'intégralité de la mission avec des associés fortement impliqués auprès des managers et des clients tout au long du processus.

En tant que pure player du management de transition, nous traitons des missions premium avec des postes de haut niveau, complexes et à forts enjeux.

Enfin, avec une forte présence à l'International, X-PM offre une expertise concrète pour répondre aux besoins des clients ayant des opérations internationales.



# Tout se transforme.

## **Saint-Gobain transforme la construction pour la rendre plus durable.**

Le secteur de la construction est une réponse stratégique aux enjeux climatiques et énergétiques. Pour la rénovation comme pour la construction neuve, Saint-Gobain développe, produit et distribue des matériaux et solutions qui améliorent le confort et la performance énergétique des bâtiments, et contribuent à réduire l'empreinte carbone du secteur de la construction. Engagé par ailleurs dans l'économie circulaire tout en participant à la préservation des ressources naturelles, Saint-Gobain permet à chacun de mieux habiter le monde.

**MAKING THE WORLD A BETTER HOME\***



\* Mieux habiter le monde. Saint-Gobain développe des solutions plus durables et économes en ressources pour la rénovation des bâtiments et la construction neuve. Pour en savoir plus : <https://www.saint-gobain.com/fr/entreprise-responsable>



# FIDUCIAL, PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE

Concentrez-vous sur votre cœur  
de métier, nous vous accompagnons  
pour le reste



DROIT



CHIFFRE



BANQUE, FINANCES  
& CONSEIL



IMMOBILIER



SOLUTIONS  
DIGITALES



INFORMATIQUE  
& TECHNOLOGIES



SÉCURITÉ



MONDE  
DU BUREAU