



AL UM NI

stories — volume 2



Chers alumni,

Dear alumni,

Après un premier volume plébiscité en 2023 du *Book Alumni Stories*, dans lequel nous avons pu parcourir 13 trajectoires de vies dessinées de diplômés, un deuxième volume nous est apparu une évidence pour poursuivre notre engagement d'inspirer les possibles de nos étudiants, en mettant en avant vos parcours d'alumni.

Avec les récentes arrivées des écoles EUBS et DataScientest au sein du Groupe OMNES Education, ce sont désormais 15 portraits d'alumni que nous dévoilons dans ce livre. Au-delà du CV, nous tenions, comme pour le premier opus, à nous intéresser à vos personnes, à travers vos formations bien sûr mais aussi à travers quelques-unes de vos passions, ou des événements de vie que vous avez souhaité évoquer, qui ont guidé vos choix et qui ont fait les trajectoires qui sont les vôtres aujourd'hui.

Vos 15 parcours inspirants, vos engagements à donner de votre temps, et pour certains d'entre vous, à vouloir transmettre vos compétences aux générations qui vous ont succédé, sont complémentaires de notre volonté affichée et engagée de décloisonner les savoirs entre nos écoles. De plus en plus, les écoles du Groupe OMNES Education créent des programmes passerelles qui permettent de faire travailler en collectif des étudiants aux compétences complémentaires.

À nos 215 000 alumni, vos parcours d'alumni, vos engagements à nos côtés, vos souhaits de continuer à vous former ou à former vos collaborateurs, vos partages d'expertises pour décrypter le monde actuel, sont aussi des éléments clés pour inspirer et accompagner la réussite des 40 000 étudiants en formation dans les écoles du Groupe OMNES Education.

Parce que nous croyons que le développement régulier de l'employabilité dans un monde en perpétuel mouvement ne passera que par l'acquisition tout au long de sa vie de compétences variées, nous permettons aux jeunes adultes formés mais également à vous, alumni, d'accéder à des programmes transversaux construits entre écoles. Ainsi, nous formons des professionnels en capacité de pouvoir répondre demain aux enjeux de nos 10 000 partenaires entreprises qui évoluent dans un monde mû par de nombreuses transitions: écologique, géopolitique ou encore technologique.

Vous êtes 10 alumna et 5 alumnus à avoir accepté de partager ainsi un peu de vos vies dans ce deuxième *book Alumni Stories*, que nous diffuserons à l'ensemble de nos établissements, de nos salariés, des étudiants et bien au-delà. Pour cela, MERCI !

After the highly acclaimed first volume of the *Book Alumni Stories* in 2023, in which we were able to explore 13 different trajectories in the lives of our graduates, a second volume seemed an obvious way to pursue our commitment to inspiring the possibilities of our students, by highlighting your alumni journeys.

With the recent arrival of the EUBS and DataScientest schools within the OMNES Education Group, we are now unveiling 15 alumni portraits in this book. As with the first edition, we wanted to look beyond your CVs to take an interest in your personalities, through your educational backgrounds of course, but also through the lens of your passions, or the life events you wanted to talk about, which have guided your choices and shaped the paths you are on today.

Your 15 inspiring career paths, your commitment to giving your time, and for some of you, your desire to pass on your skills to the generations that have followed, complement our declared and dedicated desire to decompartmentalize knowledge between our schools. More and more, OMNES Education Group schools are establishing bridging programs that enable students with complementary skills to work together.

To our 215,000 alumni, your career paths as alumni, your commitment to us, your desire to continue educating yourself or your colleagues, your sharing of expertise to decipher today's world, are also key elements in inspiring and supporting the success of the 40,000 students in training at OMNES Education Group schools.

Because we believe that regular development of employability in a constantly changing world can only be achieved through the lifelong acquisition of a wide range of skills, we give not only the young adults we teach, but also you, our alumni, access to cross-disciplinary programs built up between schools. In this way, we train professionals capable of meeting the future challenges of our 10,000 corporate partners, who are evolving in a global context driven by numerous transitions: ecological, geopolitical and technological.

10 alumna and 5 alumnus have agreed to share a little of their lives in this second *Alumni Stories book*, which we will be distributing to all our schools, employees, students and beyond. For this, THANK YOU!

8	ALEX COSCULLUELA	INSEEC Bachelor
14	BÉRÉNICE CHARRIOL	HEIP
20	BRIGITTE BOEHM	EU Business School
26	CYRILLE CHEMAMA	DataScientest
32	ÉMILIE LE BRETON	Sup de Création
38	FLORENCE CEYSSON-THIRIET	CREA
44	FLORENTINE THILLOY	Sup Career
50	FRANÇOIS ROUSSEAU	ECE École d'ingénieurs
56	JULIAN DANIEL	Sup de Pub
62	JULIE ALLANT	INSEEC MSc
68	LAETITIA PETITGAS	IFG Executive Education
74	MIA ANFINSEN	International University Of Monaco
80	NELLY KAMBIWA	INSEEC Grande École
86	ROKHAYA BEYE	ESCE International Business School
92	VINCENT VIDAL	INSEEC BBA

215 000

Alumni

500

Partenaires académiques · Academic partners

20

Campus · Campuses

19
Villes à l'international
Cities around the world

3000
Experts

14
Écoles · Schools

350
Chercheurs, experts et professeurs titulaires
Permanent researchers, experts and professors

10000
Entreprises partenaires · Partner companies

163
Nationalités · Nationalities

5
Domaines d'enseignement
Domains

40000
Étudiants · Students

ALEX COSCULLUELA



École/School

INSEEC Bachelor

Programme/Program

Bachelor Wine & Spirits

Obtention du diplôme/Graduation

2017

Ville de résidence/City of residence

Les Artigues-de-Lussac

Dans ce Bordelais où le raisin est plus qu'une tradition, Alex a prouvé que le whisky pouvait s'inscrire dans l'exception. En lançant sa distillerie, le natif des Landes s'est saisi de tout un symbole et l'a reconstruit: «*Maison Lineti*», c'est l'anagramme de "Saint-Émilion". Le whisky n'est pas dicté par la météo, mais il l'est par la créativité!» Connue pour sa précision, sa marque ne dépareille pas dans le sérail: Alex et ses équipes élaborent leurs spiritueux en honorant le sens du détail. Du brassage de l'orge à l'équilibre toujours délicat dans les cuves ovoïdes, en passant par l'élevage des lies, ils accompagnent leurs délices jusqu'au calice. Chaque année, le dirigeant permet à sa clientèle de goûter la progression de leur millésime, de leur tension, floralité, minéralité et suavité. Chaque année, il ravirait le grand amateur Hemingway en publiant l'un de ses *Livres de chai*, et en plaçant les arcanes de la fabrication sur les tables de chevet: «*J'ai souhaité montrer que la création de cette distillerie n'était pas guidée par la tendance, mais bien par des passionnés, déterminés à concevoir un single malt capable de satisfaire les palais les plus exigeants.*» Une exigence que l'entrepreneur applique en s'assurant que chacun trouve sa place dans «*la barque*». Et si son rôle implique parfois «*d'éteindre les feux*», il ne s'agit jamais que des deux versants d'une discipline qu'Alex acquit avec son premier métier – celui de marin pompier: «*J'y ai appris à réagir vite et à toujours trouver une solution. Les pompiers ne vont tout de même pas se mettre à appeler les pompiers!*»

In the Bordeaux region, where grapes are more than just a tradition, Alex has proved that whiskey can become an exquisite exception. With the launch of his distillery, this native of the Landes area in France has captured an entire symbol and rebuilt it into something uniquely tasteful: "*Maison Lineti is an anagram of 'Saint-Émilion.'*" Whiskey is not dictated by the weather, but by creativity!" Known for its precision, his brand is no stranger to the trade: Alex and his teams craft their spirits by ensuring that each detail is closely surveyed. From barley brewing to the delicate balance maintained in ovoid vats, and the maturing of lees, they accompany their delights all the way to the serving of their precious whiskeys. Every year, the manager invites his clientele to taste the progress of their vintage, its tension, floridity, minerality, and suavity. Every year, he pays homage to the fabled enthusiast Hemingway by publishing one of his *Cellar Books*, and placing the fundamentals of the craft on bedside tables: "*I wanted to show that the creation of this distillery was not driven by trends, but by passionate people, determined to conceive a single malt capable of satisfying the most demanding palates.*" A commitment that the entrepreneur implements by ensuring that everyone finds their place in "*the boat.*" And while his role sometimes involves "*putting out fires,*" that is a small drop of the discipline Alex acquired from his first job as a marine firefighter: "*I learned to react quickly and always find a solution. After all, firemen shouldn't need to call firemen!*"

L'EXEMPLE DES ANCIENS M'A TOUJOURS POUSSÉ À FAIRE MIEUX!

THE EXAMPLE SET BY MY ELDERS
HAS ALWAYS PUSHED ME TO DO
BETTER, TO IMPROVE! ”

Durant ses années de service à Marseille, le jeune homme se sera affirmé, mais c'est à l'issue de son road-trip en Nouvelle-Zélande que ses ambitions se sont surtout affinées. Disséminé aux quatre vents et au volant de son van, Alex découvre le vin par le travail des vignes. De retour en France à vingt-trois ans, son avenir professionnel s'éclaircit avec un petit coup de pouce du destin: Alex fait la connaissance de l'INSEEC sur les applications de rencontre – «*c'est au détour d'un date que j'apprends l'existence de leur Bachelor Wine & Spirits. Bon, la relation n'est pas allée plus loin que ce café, mais je me suis quand même engagé dans cinq ans d'études supérieures!*» Démarrant les études à l'âge où d'autres les terminent, Alex surmonte le caractère intimidant de l'école de commerce et s'harnache à un apprentissage en alternance. Il réveille ses sens en sommeil grâce à une expérience de sommelier, apprend des notions de management a priori en contraste avec son expérience militaire – la bienveillance participe du savoir-faire. C'est encore chez le vigneron Alain Brumont que l'étudiant comprend la valeur de l'aplomb, à ses côtés qu'il se frotte aux domaines du «*Grand Bordeaux*»: «*Lui non plus n'était pas du milieu. Son panache m'a convaincu qu'il n'y avait pas besoin d'être écossais pour faire un bon whisky!*» Alex orchestre alors sa stratégie avec sa compagne, Magali, qui ne saurait s'embourber dans les subtilités tourbées. En tant que Whisky Master, elle permettra de bousculer les façons de faire comme le flacon de verre, entre impulsion entrepreneuriale et expertise technique. Outre ce regard apporté aux business plans et aux levées de fonds, l'incubateur de l'INSEEC hébergera les premiers rendez-vous d'affaires de la Maison Lineti.

During his years of service in Marseille, the young man asserted himself, but it was at the end of his road-trip to New Zealand that his ambition took on clear definition. Scattered to the four winds at the wheel of his van, Alex discovered a love of wine and the vine through working in the vineyards. Back in France at the age of twenty-three, his professional future brightened with a little help from destiny: Alex got to know INSEEC through a dating app – “*it was during a first date that I learned about their Bachelor Wine & Spirits program. Well, the relationship didn't go any further than that coffee, but I did end up committing myself to five years of higher education!*” Starting his studies at an age when others are finishing them, Alex overcame the intimidating nature of business school and hitched himself to a work-study apprenticeship. His practice as a sommelier awakened his dormant senses, and he learned about management in contrast to his military experiences – today, he integrates goodwill at the heart of good work. It was with winemaker Alain Brumont that the student understood the value of aplomb, and with him that he rubbed shoulders with the estates of “*Grand Bordeaux*”: “*He wasn't from the milieu either. His panache convinced me that you didn't need to be Scottish to make good whiskey!*” Alex orchestrated his strategy with his partner, Magali, who could hardly retreat from the subtle allures of peat. As Whisky Master, she would shake up the way things are done, like the glass bottle, between entrepreneurial impulse and expertise in all things technical. In addition to this insight into business plans and fund-raising, the INSEEC incubator hosted Maison Lineti's first business meetings.

Pendant quatre ans et alors qu'il n'en a que vingt-sept, le cofondateur rassemble patiemment son équipe pour bâtir la distillerie, le soutien des partenaires, les dossiers soumis aux banques qui font la grimace et ce conseil salvateur de s'associer à un distributeur: « *On sort diplômé en étant persuadé d'être le meilleur du monde, mais il faut savoir persévérer sans s'obstiner. La faisabilité de Maison Lineti tient aussi à la contribution de la famille Thienpont.* » Un soir de novembre 2022, les alambics ronronnent enfin; le ruban inaugural est coupé, les céréales sont parées à couler. Son premier millésime ne sortira pas avant 2026, mais l'entrepreneur est fier qu'il ait été intégralement précommandé par les connaisseurs. Alex bâtit sa marque dans la durée: en matière de spiritueux, le succès se déguste après avoir longtemps mûri.

Le Cofondateur de la Maison Lineti ne compte pas faire halte dans sa quête du malt. Dans ses objectifs de marché, il y a bien sûr l'île à la pointe de l'Océanie, cette Nouvelle-Zélande à l'origine de ses élans d'entrepreneur, mais aussi la perspective de construire un groupe qui comblerait ce bourlingueur: « *Mon but serait de pouvoir alterner entre différents pays et chapeauter des unités de production partout sur le globe. Maison Lineti n'est qu'à ses débuts, mais ce sont de très beaux débuts.* » Le jeune père de famille s'autorise ainsi à viser les étoiles – d'autant que son grand-oncle chef cuisinier lui a démontré que l'effort permettait d'en accrocher au moins deux à sa toque. Pour Alex, cet héritage est une motivation à raffiner son art, une culture gastronomique ravivée à chaque magret de canard, que le marmiton concocte pour la maisonnée. Une manière de se mesurer mais surtout de se dépasser, qu'Alex n'a cessé de renforcer depuis qu'il emprunte cette voie suivie par tant d'audacieux: « *L'exemple des anciens m'a toujours poussé à faire mieux!* »

Over a period of four years, the twenty-seven-year-old Co-founder patiently assembled his team to create the distillery, with the support of partners, submissions to more than one reluctant banker and the life-saving advice of joining forces with a distributor: “*You graduate convinced that you're the best in the world, but you have to persevere without being obstinate. The feasibility of Maison Lineti is also due to the contribution of the Thienpont family.*” One evening in November 2022, when the stills were finally humming along, the inaugural ribbon was cut; the cereals were ready to flow fast and strong. His first vintage will not be released until 2026, but the entrepreneur is proud that it has been fully pre-ordered by connoisseurs. Alex is building his brand for the duration: when it comes to spirits, success is best savored after a long period of maturation.

The Co-founder of Maison Lineti has no intention of making a halt in his quest for malt. In his market objectives, there is of course the island at the tip of Oceania, New Zealand, the source of his zeal as an entrepreneur, but also the prospect of building a group that would satisfy this globetrotter: “*My goal would be to be able to alternate between different countries and head up production units all over the globe. Maison Lineti is still in its infancy, but it's off to a great start.*” The family man has given himself permission to set his sights on the stars – all the more so since his great-uncle, a chef, showed him that through effort, he could pin at least two to his toque. For Alex, this heritage is an incentive to refine his art, a gastronomic culture rekindled with each duck breast he concocts for the household. It is a way of measuring, but above all a way of surpassing oneself, which Alex has been fostering ever since he embarked on this path followed by so many audacious others who would all likely approve: “*The example set by my elders has always pushed me to do better, to improve!*”

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

Je vais sûrement faire plaisir aux professeurs de l'INSEEC en disant : être acteur de sa vie, mais c'est vrai ! Le fait de croire en ses rêves, et de se donner les moyens de les réaliser. Dans le cadre des études, c'est être présent à tous les cours, alerte, impliqué dans les sujets de groupe. Je n'ai jamais laissé les autres décider pour moi depuis ce rendez-vous France Travail où l'on m'avait prophétisé que je resterais à jamais pompier. Il ne faut rien lâcher.

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

I'm sure that I will please the teachers at INSEEC by saying that I wanted to take an active role in my own life, but it's true! Believing in your dreams and giving yourself the means to make them come true. When it comes to studying, it's being present at all classes, being alert, being involved in group subjects. I've never let others decide for me since that Unemployment Services appointment when I was told I'd always be a fireman. You can never give up on yourself.

BÉRÉNICE CHARRIOL



École/School

HEIP

Programme/Program

Double licence sciences politiques et relations internationales ·
Double degree in political science and international relations

Obtention du diplôme/Graduation

1995

Ville de résidence/City of residence

Madrid

Elle n'avait pas encore atteint sa majorité que Bérénice s'épanouissait déjà dans un milieu réclamant de négocier avec plus d'une nationalité. N'hésitant pas à accompagner sur des salons professionnels son oncle, fondateur d'une marque de montres, quelques tours de table lui paraissaient comme un tour du monde. En plus d'observer les corners de chaque pays et de décrypter leurs manières de conclure une affaire, Bérénice s'est imprégnée des pérégrinations liées aux retrouvailles de cousins américains, et des histoires racontées par une branche de sa famille installée en Inde: «*Nouer des liens à l'international a toujours fait partie de ma vie!*» La Business developer, œuvrant dans la banque CIC pour accompagner des entreprises françaises sur le marché espagnol, savait donc bien qu'elle quitterait un jour Aix-en-Provence. Sa chère montagne Sainte-Victoire et les effluves de garrigue animent encore ses pensées, mais plutôt que de s'enticher d'un lieu, d'un secteur ou d'un métier, Bérénice a préféré choisir ses études en suivant des airs de bossa nova. Certaine que son cursus à HEIP fera de l'Amérique latine son futur, Bérénice s'installe en 1991 à Paris, et s'ouvre à d'autres cultures: «*Mon attirance pour le continent sud-américain m'a portée vers une double licence en sciences politiques et relations internationales. C'était pour moi un moyen d'aborder la diversité du globe sous un prisme nouveau!*»

Before she reached adulthood, Bérénice was already blossoming in an environment that required her to negotiate with more than one nationality. Never hesitating to accompany her uncle, the founder of a watch brand, to trade fairs, a few round-table discussions seemed like trips around the world. In addition to keenly observing the corners of each country and deciphering their ways of concluding business dealings, Bérénice immersed herself in the peregrinations tied to the reunion of American cousins, and the stories told by a branch of her family settled in India: "Making international connections has always been part of my life!" The Business Developer, who works for the CIC bank by supporting French companies in the Spanish market, knew in advance she would leave Aix-en-Provence. Though her beloved Mont Sainte-Victoire and the scent of garrigue still animate her thoughts, rather than become infatuated with a place, a sector or a profession, Bérénice preferred to choose her studies by following the tunes of bossa nova. Certain that her curriculum at HEIP would make Latin America her future, Bérénice moved to Paris in 1991, and opened herself to other cultures: "My attraction to the South American continent led me to a double degree in political science and international relations. For me, it was a way of approaching the diversity of the globe through a new prism!"

**NOUER DES LIENS
À L'INTERNATIONAL
A TOUJOURS FAIT
PARTIE DE MA VIE!**

**MAKING INTERNATIONAL
CONNECTIONS HAS ALWAYS
BEEN PART OF MY LIFE! ”**

Entre les cours d'économie internationale qui chahutèrent sa vision « un brin naïve », son poste de vendeuse les samedis chez agnès b., et sa propension à cultiver le présent sans se soucier des retombées, Bérénice n'avait aucune volonté de faire carrière. Tout au plus poursuivait-elle cette envie de s'installer à l'autre bout de la planète. Elle se donna les moyens de réaliser son rêve de jeunesse en achevant ses études à Complutense, une prestigieuse université de Madrid, pour maîtriser la langue de Cervantès – sans savoir qu'elle avait trouvé en Espagne son point d'ancrage. Dans la foulée de ses vingt-quatre ans, elle rejoint Santiago du Chili aux côtés de son fiancé, pour y connaître sa première vie d'expatriée: « *En 1997, la ville n'était pas des plus agréables, et il y avait encore une ambiance rétrograde... Pendant les réunions, les femmes et les hommes étaient souvent séparés!* » Déçue mais pas défaite, Bérénice commence à parfaire sa trajectoire à tiroirs. Elle vogue alors entre communication, gestion de projet et marketing, trouve ses aises dans la métallurgie pour une expérience épatante, s'implique dans d'autres industries tout aussi appâtantes – « *j'ai adoré travailler pour un fabricant spécialisé dans les mouches pour la pêche!* » Tantôt coordinatrice, tantôt assistante, tantôt dans un cabinet d'avocat, tantôt dans le consulting ou l'entertainment, Bérénice ne ménage pas ses efforts pour faire valoir ce que beaucoup inscrivent par défaut dans la case « *compétences* » – dynamisme et polyvalence. Depuis plus de vingt-cinq ans, elle persévère donc à déjouer les pronostics et étend son « *étrange CV* » à des expériences éclectiques, laissant parfois les recruteurs pantois: « *Beaucoup cherchaient une cohérence dans mon parcours alors qu'il n'y en avait pas! Tant que je me sentais utile, je choisissais mes postes en fonction de mes besoins du moment et de ce qui se présentait. Mon épanouissement, je l'ai trouvé dans le changement!* »

Between the international economics courses that challenged her “*slightly naïve*” vision, her job as a sales assistant on Saturdays at agnès b., and her propensity to cultivate the present without worrying about tomorrow, Bérénice had no intention of building a traditional career. At the very most, she was pursuing her desire to settle on the other side of the planet. She gave herself the means to realize her childhood dream by completing her studies at Complutense, a prestigious university in Madrid, to master the language of Cervantes – unaware that she had found her foothold in Spain. On her twenty-fourth birthday, she moved to Santiago, Chile, with her fiancé, to experience her first expatriate life: “*In 1997, the city wasn't the most pleasant, and there was still a backward-looking atmosphere... during meetings, women and men were often separated!*” Disappointed but not defeated, Bérénice began to fine-tune her multi-faceted professional trajectory. She moved between communications, project management and marketing, forged a space in the metallurgy industry, and was lured in by other trades that attracted her equally – “*I loved working for a manufacturer specializing in fishing flies!*” Sometimes coordinator, sometimes assistant, at times in a law firm, at times in consulting or entertainment, Bérénice spared no effort in asserting what is by default added to the “*skills*” box by so many – dynamism and versatility. For more than twenty-five years, she has persevered in defying the odds, broadening her “*strange CV*” with eclectic experiences, sometimes leaving recruiters stunned: “*Many people were looking for coherence in my career path, but there was none! As long as I felt useful, I chose my jobs according to my needs at the time and what came my way. I found my fulfillment in change!*”

Depuis qu'elle a retrouvé ses quartiers dans cette Espagne qu'elle loue pour son sens de l'accueil, dans cette capitale où «*l'on ne se sent jamais seule*», Bérénice a étoffé sa trajectoire jusqu'à son entrée dans la banque CIC. La Business developer y exprime pleinement son ambition de venir en soutien, assouvit cette curiosité qui n'en finit plus de la faire emprunter de nouveaux chemins. De l'agriculture au luxe, de l'éducation au retail en passant par la défense, il n'est d'activité qu'elle ne conseille, de domaine sur lequel Bérénice n'est pas en veille: «*Je ne compte plus le nombre de revues et de newsletters auxquelles je suis abonnée! Je suis comme une conseillère généraliste qui doit pouvoir aider n'importe quelle entreprise dans n'importe quel secteur!*» Établir un point de rencontre entre un comptable normand axé résultats, et un dirigeant andalou qui ne conclut qu'après une bonne paella; permettre à un industriel de trouver des partenaires dans l'agroalimentaire; faire se rencontrer une start-up avec la Société navale espagnole – la conseillère incite les entrepreneurs à s'accorder, de part et d'autre de la frontière: «*Travailler à cheval entre l'Espagne et la France, entre mon pays natal et mon pays d'adoption, est très galvanisant. J'ai eu beau avancer parfois au doigt mouillé, à présent, je peux dire que je sais ce que je veux faire... même si je caresse toujours l'idée de travailler dans la musique ou le cinéma!*» Et si l'on peut être sûr que ses dimanches démarrent sur un air de tango; si l'on peut parier sans trop de risque que son temps libre se passe à arpenter la nature ou une expo, bien malin qui devinera où la mèneront ses prochains pas – Bérénice se plaît toujours à être là où on ne l'attend pas.

Since settling back in Spain, with its welcoming atmosphere that she has come to thank, in this capital where “*you never feel alone*,” Bérénice has become a member of the CIC bank. Here, the Business Developer fully expresses her ambition to provide support, satisfying a curiosity that never ceases to lead her down new paths. From agriculture to luxury goods, from education to retail and defense, there is no activity she does not advise, no field or adventure from which Bérénice shies: “*I can't count the number of magazines and newsletters I subscribe to! I'm like a generalist consultant who has to be able to help any company in any sector!*” Establishing a meeting point between a results-oriented accountant from Normandy and an Andalusian manager who only concludes business after a good paella; enabling an industrialist to find partners in the agri-food sector; bringing a start-up together with the Spanish Naval Society – the consultant encourages entrepreneurs on both sides of the border to get along well together: “*Operating between Spain and France, between my native country and my adopted country, is very galvanizing. Although I've sometimes had to move forward by the seat of my pants, I can now say that I know what I want to do... even if I'm still toying with the idea of working in music or film!*” And if we can be sure that her Sundays start with a tune of tango; if we can bet without too much risk that her free time is spent strolling in nature or attending an exhibition, who can guess where her next steps will lead – Bérénice always likes to be where you least expect her, and where there is a need.

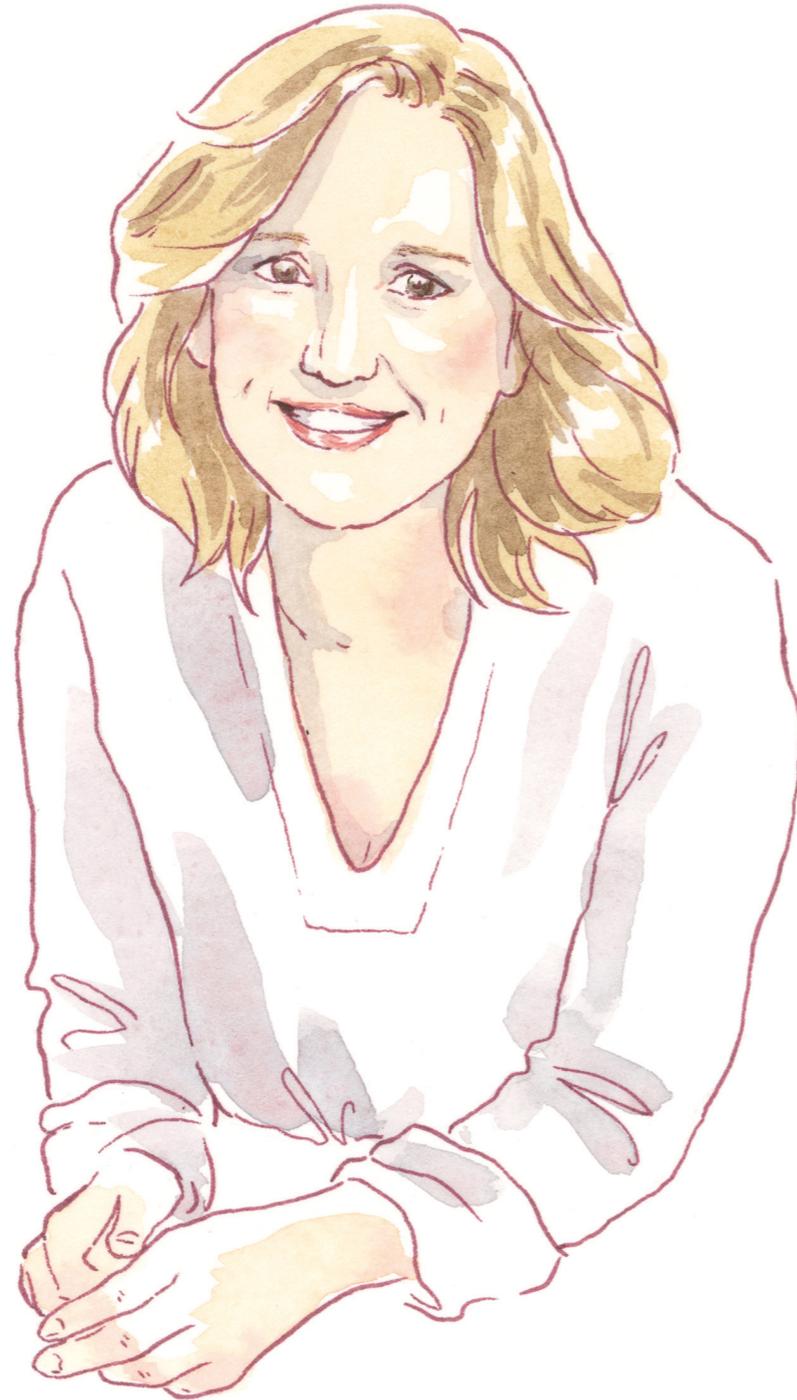
CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

Mon instinct, et ce souhait de toujours suivre mes envies. L'on peut tout à fait bifurquer, changer, adopter une vie professionnelle qui n'est pas du tout en lien avec ses études. Pour moi, rien n'est inscrit d'avance !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

My instinct, and this desire to always follow my urges. It's perfectly possible to branch off, change, adopt a professional life that's totally unrelated to your studies. For me, nothing is set in stone!

BRIGITTE BOEHM



École/School

EU Business School

Programme/Program

BBA

Obtention du diplôme/Graduation

1994

Ville de résidence/City of residence

Madrid

Parce qu'elle coordonne depuis Madrid des collaborateurs aux États-Unis, au Mexique, en Russie, au Royaume-Uni et à travers le reste de l'Espagne, Brigitte accorde son quotidien à tous les méridiens. En tant que Directrice marketing et commerciale de la marque de bijoux UNOde50, elle raffine autant les plans des boutiques avec le pôle architecture qu'elle adapte les étals en fonction des marchés et de leur culture. Outre les logiques de navigation à concevoir, le placement des présentoirs, des miroirs, et la fréquentation de chaque adresse, ses calculs prennent en compte toutes les typologies qui échappent aux équations: «*Certaines clientèles sont connues pour privilégier l'or quand nous autres Espagnols préférons l'argent. L'achalandage s'élabore également par rapport à la démographie du lieu!*» Afin de «*connecter les points*» et d'éviter ce que la langue hispanique surnomme «*le téléphone cassé*», les analyses chiffrées ne seront jamais assez: c'est la communication entre les services qui permet d'obtenir une ligne claire, pour qu'un mur censé être blanc ne soit pas peint en bleu ou en vert. Entre techniques de vente et stratégie d'image, Brigitte peut positionner l'enseigne dans les dix ans à venir: «*Pour cibler une nouvelle audience, il faut un temps de pivot dans le branding. Avec les équipes terrain, c'est l'une des transitions majeures que je suis amenée à accompagner.*»

Because she coordinates employees in the United States, Mexico, Russia, the United Kingdom and the rest of Spain from Madrid, Brigitte's quotidian is all about meridians. As Sales and Marketing Director for jewelry brand UNOde50, she works with the architecture department to refine store layouts and adapts stalls to suit different markets and cultures. In addition to the navigation logics to be devised, the placement of displays and mirrors, and the footfall of each address, her calculations take into account all the typologies that escape mere equations: "Certain clientele are known to prefer gold when we Spaniards prefer silver. Traffic is also determined by the demographics of the area!" In order to "connect the dots" and avoid what the Hispanic language dubs "the broken telephone," numerical analyses will never be enough: it is communication between departments that makes it possible to obtain a line that is clear and clean, so that a wall which is supposed to be white is not painted blue or green. Between sales techniques and image strategy, Brigitte is able to position the brand for the next year, or ten: "To target a new audience, you need a pivot period in branding. Together with the teams in the field, this is one of the major transitions I work to support."

**J'AI TOUJOURS SU TRÈS PRÉCISÉMENT
CE QUE JE VOULAIS ET JE SUIS ALLÉE
LE CHERCHER!**

**I ALWAYS KNEW EXACTLY
WHAT I WANTED AND WENT
OUT AND GOT IT! ”**

Cet attrait pour le secteur de la beauté, l'adolescente l'avait déjà tellement dans la peau qu'elle n'hésitait pas à dépenser son argent de poche en crèmes et accessoires de mode: «*J'avais l'équivalent de seize euros, et tout y passait!*» Fille d'un père allemand et d'une mère basque espagnole, Brigitte franchit les frontières à tant de reprises que ses ambitions d'œuvrer dans toutes les contrées relevaient tout bonnement d'une continuité. Grandir dans la péninsule hispanique ne l'empêcha pas de passer ses jobs d'été au sein de la firme germanique Staedtler, où elle empaqueta les stylos et les crayons de couleur. Brigitte n'avait pas mis un pied dans un établissement supérieur qu'elle combinait déjà Shakespeare et Goethe pour atteindre son *goal*: «*Disons que j'ai toujours su très précisément ce que je voulais et que je suis allée le chercher! Le MBA de mes rêves exigeait trois langues parlées, et l'expérience à l'étranger était un plus.*» Elle actionna les premières phases de ce plan en 1990, optant pour un Bachelor en Business Administration à l'EUBS de Barcelone – «*je me suis spécialisée en finances et marketing parce que ce sont les deux piliers pour diriger un jour un département!*» Entre cas clients et professeurs aguerris au monde de l'entreprise, tous les outils lui sont donnés, avant d'intégrer le géant de l'allure, du soin et des parfums Estée Lauder. Deux décennies durant, celle qui entre responsable marketing est de tous les programmes de formation, de toutes les initiatives à la recherche de volontaires, de tous les déplacements sur la route, en bateau, dans les airs. Des bancs de l'université d'Oxford au siège du groupe à New York, Brigitte ira même à Paris pour accéder à la vice-présidence de MAC Cosmetics sur la région Europe, Moyen-Orient, Afrique et Inde: «*Il faut se mêler à tous les métiers: la logistique, la recherche, l'informatique... Nul n'est capable de prédire où les besoins et les opportunités peuvent mener, et il n'y a jamais trop de mouvement dans une carrière que l'on aime!*»

The teenager's attraction to the beauty sector was already more than skin deep. She did not hesitate to spend her pocket moneys on fashion creams and accessories: *"My allowance must have been about sixteen euros, and I spent it all!"* The daughter of a German father and a Basque-Spanish mother, Brigitte crossed borders so many times that her ambitions to work in every country were simply a matter of continuity. Growing up on the Spanish peninsula did not stop her from spending her summers working for the German firm Staedtler, where she packed pens and pencils of every color. Brigitte had not even set foot in an institution of higher learning when she was already combining Shakespeare and Goethe to achieve her goal: *"Let's just say that I always knew exactly what I wanted and went out and got it! The MBA of my dreams required three spoken languages, and experience abroad was a plus."* She put the first phases of this plan into action in 1990, opting for a Bachelor's degree in business administration at EUBS in Barcelona – *"I specialized in finance and marketing because these are the two pillars for running a department one day!"* She was given all the tools she needed, from customer case studies to seasoned teachers of the business world, before joining the giant in allure, skincare and fragrances, Estée Lauder. For two decades, the former marketing manager was part of each training program everywhere, each volunteer initiative and every trip by road, sea and air. From the benches of Oxford University to the group's headquarters in New York, Brigitte even went to Paris to become MAC Cosmetics' Vice President for the Europe, Middle East, Africa and India region: *"You have to get involved in all the different professions: logistics, research, IT... No one is able to predict where needs and opportunities may lead, and there's never too much movement in a career you love!"*

Après une percée dans l'entrepreneuriat qui l'a finalement vue revenir à l'entreprise, Brigitte a aussi choisi UNOde50 pour ce savoir-faire qui ramène l'ère du digital au pouce opposable: « *Tous les produits sont faits main ; cela reste une histoire qui mérite d'être racontée, et qui fait sens pour moi!* » La sienne, la Directrice marketing et commerciale la partage devant ces pupitres qu'elle a occupés à l'EUBS ; à son tour, l'alumna est devenue l'une de ces professeures estimées pour leur parcours. Lorsqu'elle n'emploie pas son temps libre à dispenser quelques savants conseils, Brigitte le passe sous les soleils : celui de sa chère Madrid, où les effluves du meilleur poisson d'Espagne se mêlent au fumet des entrecôtes et embaument les rues, où les amitiés se nouent en terrasse à partir d'un simple « *holà!* » Celui, aussi, qui transperce les profondeurs de l'eau où Brigitte et son mari se sont rencontrés, durant une session de plongée – les Philippines, Bali, les Maldives, et les bijoux des Caraïbes. À moins qu'ils n'embarquent avec leurs deux enfants à bord du Transsibérien pour un périple à travers les latitudes, preuve que l'aventure est aussi une question d'attitude.

After a foray into entrepreneurship that eventually saw her return to working in a company, Brigitte also chose UNOde50 for its expertise in bringing the digital age back to the opposable thumb: “*All the products are handmade; it remains a story worth telling, and one that makes sense to me!*” The Marketing and Sales Director shares her own experience in front of the desks she occupied at EUBS; year after year, the alumna has become one of those professors esteemed for their career. When she is not dispensing sound advice in her free time, Brigitte spends it under the sun: the one shining in her beloved Madrid, where the scent of Spain's finest fish mingles with the aroma of rib steaks and perfumes the streets, where friendships are forged on the terrace with a simple “*holà!*” The one, too, that pierces the depths of the water where Brigitte and her husband met, during a diving session – the Philippines, Bali, the Maldives, and the jewels of the Caribbean. Unless they choose to take their two children on board the Trans-Siberian Railway for a journey across latitudes, proving that adventure is also a question of attitude.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

Je voulais avoir une belle vie ! Pouvoir voyager, conserver mon indépendance et ne pas être contrainte de me priver pour quoi que ce soit. Et puis, j'avais ce souhait d'accompagner une marque leader, internationalement reconnue ; ce fut la direction que j'ai choisie, et je la suis toujours. J'ai forgé ma carrière avec humilité, droiture, et, je l'espère, une pointe d'humour, toujours utile pour briser la glace !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

I wanted to have a good life! To be able to travel, keep my independence and not be forced to deprive myself of anything. I also wanted to work with a leading, internationally-recognized brand, and that's the direction I chose to take, and I'm still taking it. I've forged my career with humility, straightforwardness and, I hope, a touch of humor, always useful for breaking the ice!

CYRILLE CHEMAMA

École/School

DataScientest

Programme/Program

Boot Camp DS

Obtention du diplôme/Graduation

2021

Ville de résidence/City of residence

Lyon



Jongler avec les termes techniques, agir sur les enjeux managériaux, contribuer aux projections stratégiques – Cyrille enfle la casquette de l'ingénieur lors de ses échanges avec les fournisseurs, et la troque pour celle de l'entrepreneur dès qu'il devise avec ses directeurs. Sans aucun doute: le Chef de produit implantologie dentaire et solutions digitales détonne avec le sérail de l'émail. En proposant des outils qui s'adaptent aux matériels de tous les chirurgiens-dentistes, en aidant les praticiens à personnaliser leurs prothèses, Cyrille compile ses connaissances autant que les données: «*L'analyse de data n'existait pas vraiment dans l'entreprise avant mon arrivée, c'est une brique supplémentaire que j'apporte. Tout au long de mon parcours, j'ai toujours prôné la transversalité.*» Une transversalité aussi soignée que l'intertextualité, pour celui qui peut plonger des heures dans les pages fantastiques de Tolkien ou de Frank Herbert, et frissonner avec *Les Trois Mousquetaires*. Le Lyonnais est resté bouche bée au lycée devant les tirades de sa série de chevet, *L'Homme de fer*. Et à mesure qu'il suivait les intrigues du détective, il s'est orienté dans les sciences dures, lui aussi en quête de réponses précises et claires: «*Ce chef-d'œuvre m'a inspiré au point de me donner envie de me mettre au service de l'amélioration du confort de l'être humain.*»

Juggling technical terms, influencing organizational issues, contributing to strategic projections – Cyrille dons the engineer's hat when dealing with suppliers, and swaps it for the entrepreneur's when talking to his managers. There is no doubt about it: the Dental Implantology and Digital Solutions Product Manager breaks away from the inner circle in the world of enamel. By offering tools that adapt to the equipment used by all dental surgeons, and by helping practitioners to personalize their prostheses, Cyrille compiles his knowledge as well as data: "*Data analysis didn't really exist in the company before I arrived, so I'm adding an extra level. Throughout my career, I've always advocated cross-functionality.*" This cross-disciplinary approach is just as effective as its intertextuality, for a man who can plunge for hours into the Fantasy worlds of Tolkien or Frank Herbert, and shudder at *The Three Musketeers*. In high school, the Lyonnais was stunned by the speeches in his bedside series, *Ironsides*. And as he followed the detective's ardors, he turned to the hard sciences, also in search of clear, precise answers: "*This masterpiece inspired me to the point of wanting to put myself at the service of improving human comfort.*"

**QUAND LES VALEURS SONT SINCÈRES,
CELA DONNE ENVIE DE S'INVESTIR
À FOND.**

**WHEN THE VALUES ARE SINCERE,
IT MAKES YOU WANT TO INVEST
YOURSELF WHOLEHEARTEDLY. ”**

Ayant validé son DEUG de chimie, Cyrille intègre l'École polytechnique de Grenoble; le volleyeur qu'il est en parallèle bâche «*juste assez*» pour réussir ses examens au ras du filet. Son titre d'ingénieur décroché, il prend son premier poste dans l'univers des ions et des plasmas: «*J'ai eu rapidement besoin d'élargir mon champ de vision pour satisfaire mon envie de naviguer entre les mondes. Déjà à l'époque, j'adorais avoir accès à des personnalités hyper pointues dans leur domaine.*» Après six années passées dans la technique des puces électroniques, Cyrille se sent à l'étroit et souhaite remonter un cran plus haut pour intégrer le circuit des prises de décision. Il empoche une certification en marketing des produits technologiquement innovants, en même temps qu'il travaille dans un cabinet de stratégie. Cyrille s'épanouit tellement qu'il manque de temps pour les urgences quotidiennes; c'est ainsi que germe l'idée d'une entreprise qui serait la sienne: «*Comme souvent, c'est en partant d'un problème personnel que j'ai lancé mon activité! Avec Hom'Aide, je fournissais des services de conciergerie d'entreprise et d'aide à la personne.*» En bon «*facilitateur*», l'entrepreneur se sera paradoxalement complexifié la tâche. Sept années viendront à bout du succès rencontré, et le dirigeant, qui sait que la vie peut parfois brusquement s'arrêter, fera le choix de privilégier sa santé. En souvenir de son père, celui qui décide de voir toujours le verre à moitié plein revend son activité pour protéger les nombreux partenaires et ses quinze collaborateurs. Surtout, il se saisit du tournant de ses quarante ans pour rebondir et explorer d'autres canaux: «*Et une fois de plus, je me suis dit "et si j'allais faire quelque chose de nouveau"?*»

Having passed his DEUG in chemistry, Cyrille entered the École polytechnique de Grenoble; despite his high interest in volleyball, he studied “*just enough*” for his exams to clear the net. After obtaining his engineering degree, he started going through the paces with his first position in the world of ions and plasmas: “*I quickly needed to broaden my field of vision to satisfy my desire to navigate between worlds. Even back then, I loved having access to personalities who were hyper-specialized in their field.*” After six years in microchip technology, Cyrille felt he had reached the end of his rope and wanted to climb a notch higher to join the decision-making loop. He pocketed a certification in marketing technologically innovative products, while at the same time working in a strategy firm. Cyrille was so fulfilled that he lacked time for day-to-day commitments, and so the idea of a business of his own was born: “*As is often the case, I started my business by addressing a personal problem! With Hom'Aide, I provided corporate concierge and personal assistance services.*” As a good “*facilitator*,” the entrepreneur would paradoxically make his task more complex. After seven years of success, the manager, who knows that life can sometimes come to an abrupt halt, decided to put his health first. In memory of his father, the man who decided to always see the glass as half full followed change's breeze, and sold his business to protect his many partners and fifteen employees. Above all, he seized the turning point of his fortieth year to bounce back and explore other channels: “*And once again, I said to myself, 'what if I were to do something new?'*”

Cyrille n'aura eu qu'à se rendre à l'évidence: pour devenir data scientist, il suffit de rejoindre l'école DataScientest. Encore bleu en matière de code, les trois mois du bootcamp initial lui feront l'effet d'un parcours du combattant: «*Au début, c'était vraiment rude! J'ai mis trois fois plus de temps que cela n'en demande à terminer le module.*» Mais alors qu'il se forme à la science des prédictions, Cyrille saura discerner les possibilités offertes par le diplôme qui lui sera bientôt décerné. Avec la même énergie mobilisée pour parcourir les cinquante-cinq kilomètres du trail Orsières-Champex-Chamonix, avec la même précision déployée au stand de tir, il valide sa formation en 2021: «*Je me sentais comme un petit garçon qui vient de recevoir son cadeau de Noël!*» La dernière pièce du puzzle en somme pour réunir tout ce qu'il aime, et prouver par A plus B qu'un plan C peut conduire à un poste de rêve chez Global D. Au-delà de sa fiche de poste qui l'amène à développer une gamme de solutions numériques pour la chirurgie implantaire, le polymorphe triangule ses savoirs; il propose, élabore et participe à la mise en place de la réflexion économique de l'entreprise: «*Quand les valeurs y sont sincères, cela donne envie de s'investir à fond.*» De la même manière qu'il témoignait au Centre des Jeunes Dirigeants, et intervenait dans les collèges avec l'association 100 000 entrepreneurs, l'alumnus se prête encore avec plaisir au jeu de l'ambassadeur DataScientest. Et si certains le considèrent comme un profil atypique, l'éternel apprenant suit pourtant sa logique d'obtenir ce qu'il veut en suivant les oscillations de son chemin philosophique.

Cyrille simply had to face the facts: all he had to do was join the DataScientest school to become one. Still new to coding, the initial three-month bootcamp was like navigating an obstacle course: *"It was really tough at first! It took me three times longer than it should have to finish the module."* But as he trained in the science of prediction, Cyrille was able to realize the possibilities offered by the diploma he was soon to receive. With the same energy used to cover the fifty-five kilometers of the Orsières-Champex-Chamonix trail, with the same shooting range precision, he completed his training in 2021: *"I felt like a little boy who had just received his Christmas present."* The final piece of the puzzle, in short, to bring together everything he loved, and prove through A plus B that a plan C can lead to a dream job at Global D. In addition to his job description, which involves developing a range of digital solutions for implant surgery, the polymorph triangulates knowledge; he recommends, elaborates and participates in the implementation of the company's economic reflection: *"When the values are sincere, it makes you want to invest yourself wholeheartedly."* In the same way as he testified at the Centre des Jeunes Dirigeants, and spoke in secondary schools with the 100,000 entrepreneurs association, the alumnus still gladly lends himself to the game of DataScientest ambassador. And while some may consider his an atypical profile, the eternal learner nevertheless maneuvers quite logically toward what he wants, by following the oscillations of his own philosophy.

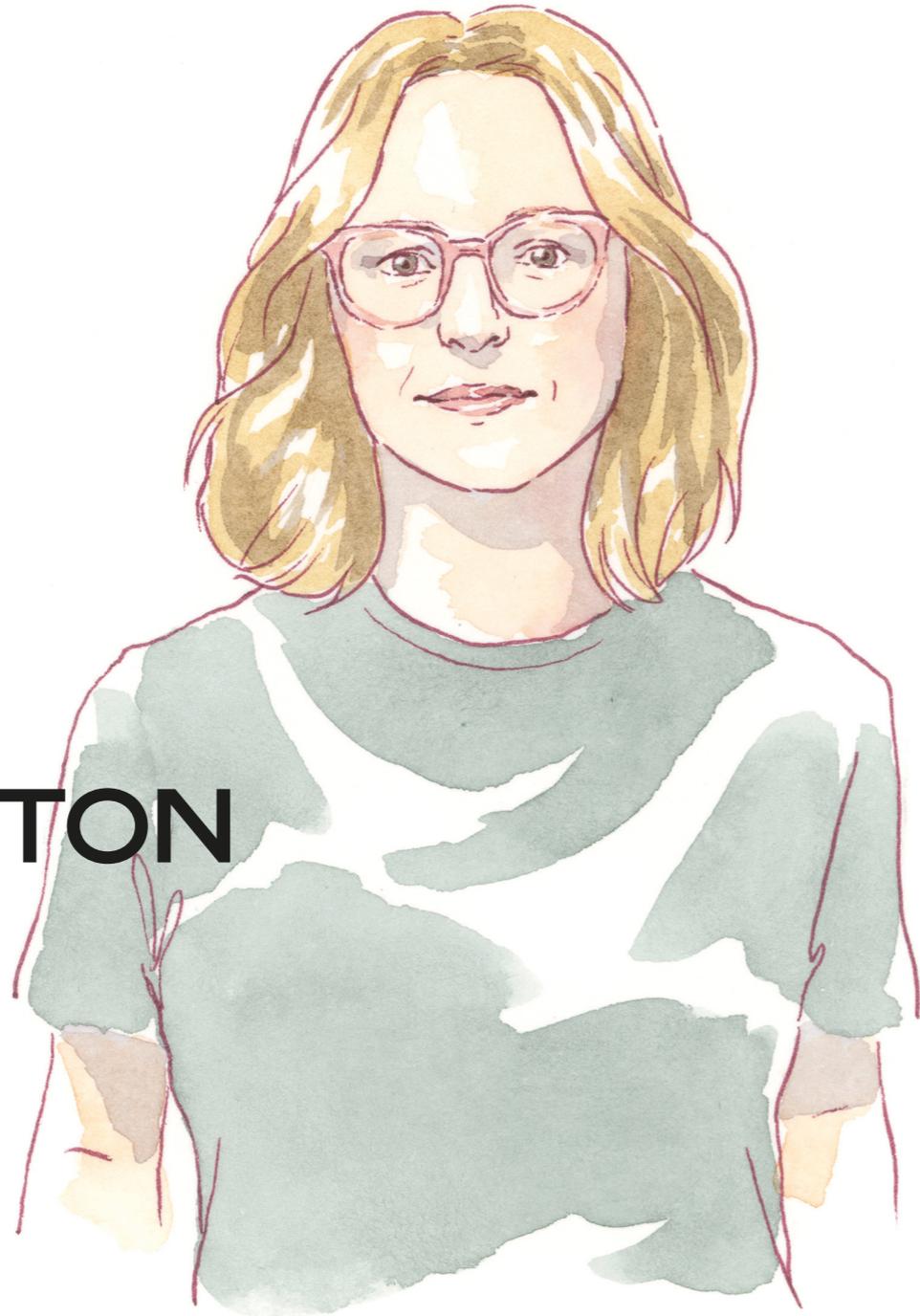
CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

Le goût des autres. Je suis un véritable animal social! Et même si j'aime parfois être seul dans ma grotte, j'ai surtout besoin de travailler en équipe. Depuis mon premier cycle d'études, je me nourris de tout ce que les autres peuvent m'apprendre.

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

A genuine liking for other people. I'm a real social animal! And even if I sometimes like to be alone in my cave, what I really need is to work as part of a team. Ever since I was an undergraduate, I've been nourished by everything that others can teach me.

ÉMILIE LE BRETON



École/School

Sup de Création

Programme/Program

Master direction artistique ·

Master's degree in Art Direction

Obtention du diplôme/Graduation

2005

Ville de résidence/City of residence

Paris

Les années quatre-vingt-dix, *Culture Pub* et les campagnes cultes, les pages de magazines en guise de papier cadeau, les posters de marques et d'égéries tapisant sa chambre d'ado: dès sa classe de sixième, Émilie a été happée par les fulgurances visuelles – « *je savais déjà que je voulais évoluer dans ce milieu! Je trouvais cela fou de pouvoir raconter une histoire, de faire passer une émotion forte avec une affiche, ou un spot de quelques minutes.* » En un peu plus de vingt ans, Émilie a pavé sa trajectoire dans son univers de prédilection; au sein du groupe de presse CMI Media, elle dirige depuis 2024 des équipes créatives et de production. En tant que Directrice du Studio, elle a ainsi restructuré son département pour défendre des « *titres canons* », à commencer par *ELLE* et ses déclinaisons: « *Quoi de plus passionnant pour une fan de gastronomie, de mode et de décoration? Ce poste me permet d'avoir une approche globale sur tous les projets que nous lançons.* » Émilie peut superviser la création de publiereportages comme d'événements en marque blanche, guidant la stratégie du groupe en termes de contenus et de cohérence – qu'il s'agisse de concevoir des moments expérientiels, des vidéos, des articles thématiques ou des podcasts. Une hauteur de vue acquise qui lui permet de mettre à profit son œil. Cet œil développé auprès de son père, qui avait son propre laboratoire photographique, et aux côtés de sa mère, en voyageant parmi les splendeurs architecturales, et en lisant ces livres sur le design dans la bibliothèque familiale. Un sens de l'esthétisme devenu instinctif pour celle qui a d'abord cheminé de son Sud-Ouest natal jusqu'au brouhaha de la capitale – « *cette effervescence, c'est comme un poumon pour moi!* »

The nineties, *Culture Pub*, and cult campaigns, magazine pages as gift wrapping paper, posters of brands and muses lining her teenage bedroom: from the time she was in the sixth grade, Émilie was hooked on visual dazzle – “*I already knew I wanted to take part in this world! I thought it was crazy to be able to tell a story, to convey a strong emotion with a poster, or a commercial lasting a few minutes.*” In just over twenty years, Émilie has paved her own path in her chosen profession; with the press group CMI Media, since 2024 she has been managing teams dedicated to creativity and production. As Head of Studio, she restructured her department to defend “*amazing publications,*” starting with *ELLE* and its variations: “*What could be more exciting for a fan of gastronomy, fashion and decoration? This position gives me a global approach to all the projects we launch.*” Émilie oversees the creation of both advertorials and white-label events, guiding the group's strategy in terms of content and consistency to make a mark that lasts – whether it involves designing experiential moments, videos, themed articles or podcasts. The height of vision she has acquired enables her to put her eye to good use. An eye developed with her father, who had his own photographic laboratory, and at her mother's side, traveling among architectural splendors and reading design books in the family library. A sense of aestheticism that has become instinctive for the woman who first traveled from her native South-West France to the hubbub of Paris – “*this effervescence is like a lung for me!*”

**QUAND J'AI UN OBJECTIF EN TÊTE,
IMPOSSIBLE DE M'EN DÉTOURNER.**

**WHEN I HAVE A GOAL IN MIND,
IT'S IMPOSSIBLE TO TURN AWAY. ”**

À Paris, l'étudiante poursuit une licence dans une école de communication offrant un cursus généraliste; c'est en 2001, lors d'un échange annuel, qu'elle place la direction artistique tout en haut de sa liste. À New York, la réalité de ce métier se dévoile dans le cadre d'un exercice sur la promotion d'une marque de chewing-gum. Ne mâchant pas ses mots, Émilie ira bien au-delà du petit storyboard, quitte à en faire un peu trop. Trois propositions, quarante-deux pages de dossier et une myriade de visuels afin de l'étayer. Pour elle, l'affaire était pliée: «*C'était du plaisir pur! Quand j'ai un objectif en tête, impossible de m'en détourner. À partir de ce moment-là, j'ai su quelle voie emprunter dans le monde de la communication.*» Elle entame dès lors un master spécialisé dans la publicité, à l'époque où «*Sup de Cré*» était encore basée à Roubaix. Devant y surmonter ses lacunes techniques, elle n'hésite pas à se mettre un coup de pression pour affiner son coup de crayon: «*Dès qu'il fallait s'emparer d'un calepin, j'étais en panique. Beaucoup de mes camarades venaient d'art, et moi je ne connaissais rien aux logiciels et en dessin.*» Outre la solidarité qui unissait cette promotion réduite «*en mode Star Academy*», Émilie se frotta à une formation dont la seule théorie était le cas pratique: «*En arrivant sur le marché du travail, on était déjà prêts; d'ailleurs les profils sortant de Sup de Création étaient déjà très recherchés.*» Sa carrière décolle juste après sa sortie d'école, Émilie trouvant sa place dans différentes agences, à commencer par DDB où elle restera dix ans, et mettra sur pied la Content Factory. Un pôle dédié au brand content qu'elle monte en transformant un garage en studio photo et vidéo. Rapidement, Émilie y honore son penchant pour les projets diversifiés: elle travaille autant pour des références de cognac que de cosmétiques, autant pour les tenants du big mac que pour des maisons de luxe iconiques.

In the French capital, the student pursued a Bachelor's degree at a communications school offering a curriculum that was decidedly generalist; it was in 2001, during an annual exchange, that she put art direction at the top of her list. In New York, the realities of this profession became apparent during an exercise for the promotion of a chewing gum brand. Not one to bite her tongue, Émilie went far beyond the small storyboard, even if it meant overdoing it a little. Three proposals, forty-two pages of documentation and a myriad of visuals to back it up. For her, it was a done deal: "*It was pure pleasure! When I have a goal in mind, it's impossible to turn away. From that moment on, I knew what path to take in the world of communications.*" She then embarked on a Master's degree specializing in advertising, at a time when the "*Sup de Création*" was still based in Roubaix. Having to overcome her technical shortcomings and set on her goal, she did not hesitate to pressure herself into achieving more refined pencil control: "*As soon as I had to grab a notebook, I was in a panic. A lot of my classmates came from art backgrounds, and I knew nothing about software or drawing.*" In addition to the solidarity that united this small "*Star Academy style*" class, Émilie got to grips with a training program whose only theory was the case study: "*When we arrived on the job market, we were already ready; in fact, the profiles coming out of Sup de Création were already in great demand.*" Her career took off just after graduation, with Émilie finding her place in various agencies, starting with DDB, where she stayed for ten years, setting up the Content Factory. A division dedicated to brand content that she set up by transforming a garage into a photo and video studio. Émilie quickly honored her penchant for diversified projects: she worked as much in cosmetics as for cognac references, as much for the big mac makers as for iconic luxury houses.

Afin de trouver un meilleur équilibre familial, Émilie part en quête de découvertes, et surtout loin d'un rythme où elle était trop souvent « *charrette* ». Elle connaîtra quelques *down* en startup, avant de passer une certaine devanture; deux ans durant, Konbini lui enseignera combien journalisme et publicité savent se combiner: « *Faire de la direction artistique et du contenu pour un média est complètement différent. Les annonceurs savent qu'en communiquant dans la presse, leur message devra se modeler sur un univers précis, une ligne forte.* » Chez CMI Media, elle continue donc d'avoir son content d'éditorialisation, de partenariats et de *brand content*. Émilie a beau ne plus œuvrer sur Photoshop ou manier le stylet, elle alimente sans cesse son attrait pour tout ce qui est stylé. L'inspiration peut surgir après une pièce de danse contemporaine, lors d'une balade à cheval auprès de son pied à terre landais, ou en tombant par hasard sur un simple packaging – « *tout est matière à penser, à concevoir des idées neuves!* » Ayant toujours su se réinventer dans ce métier qu'elle a embrassé, et dans ce quotidien où elle ne voit pas les heures passer, Émilie continue de construire ses choix en véritable « *chasseuse de joies* ».

In order to strike a better family balance, Émilie set off in search of new discoveries, and above all away from a pace where she was too often “*swamped*.” She experienced a few downs with start-ups, before moving on to a certain front office; for two years, Konbini taught her about combining journalism and advertising: “*Art direction and content for the media are completely different. Advertisers know that when communicating in the press, their message will have to be modeled on a precise approach, a strong line.*” At CMI Media, she is still content with editorial development, partnerships and brand management. Émilie may no longer work on Photoshop or wield a stylus, but she never ceases to feed her attraction for all things stylish. Inspiration can come after a contemporary dance piece, during a horseback ride near her pied-à-terre in Landes, France, or by stumbling across simple packaging – “*everything is food for thought, for new ideas!*” Having always known how to reinvent herself by wholly embracing her employ, as well as her day-to-day where she never notices the hours go by, Émilie continues to craft her choices as a true “*hunter of joy*.”

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

***La recherche du bonheur, tout simplement !
Je suis vraiment allergique à la routine,
et mon épanouissement passe toujours
par le fait de me challenger, de sortir
de ma zone de confort.***

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY ?

***Quite simply, the pursuit of happiness! I'm
truly allergic to routine, and my fulfillment
always comes from challenging myself and
getting out of my comfort zone.***



FLORENCE CEYSSON-THIRIET

École/School

CREA

Programme/Program

Master Exécutif Digital Marketing
et Communication · Executive Master,
Digital Marketing and Communication

Obtention du diplôme/Graduation

2017

Ville de résidence/City of residence

Genève

Compiler des données, les implémenter, les mettre en séquence et leur donner du sens : Florence permet à la Radio Télévision Suisse d'adresser les bons messages aux bonnes audiences. En agissant sur ses paramètres numériques, la Responsable de secteur CRM & data marketing travaille avec son équipe à mettre en lumière les offres du média helvétique : « *En tant que service public, nous n'utilisons pas ces analyses à des fins commerciales. Au contraire, elles nous permettent de créer des contenus qui parlent aussi bien à la grand-mère de Fribourg qui regarde ses feuilletons à la télévision qu'au jeune qui s'informe exclusivement sur les réseaux sociaux.* » Sa passion pour le marketing et la communication, l'étudiante la développe dès les premiers cours à l'IUT d'Annecy, dans son cursus de vente et de commerce. Si Florence est une élève impliquée et assidue, du genre à stabiliser ses notes et à bûcher toutes ses fiches de révision, elle attend avec impatience le moment de mettre en application ses leçons. Mention après mention elle obtient son Master à l'Université Savoie Mont Blanc, et fait son entrée dans la cour des grands. Florence démarre au sein d'une agence de communication spécialisée en marque employeur : aux côtés d'une radio locale, elle s'assure que le digital soit au niveau du son, elle planche sur le développement de grands job boards en ligne ; outre les médias, la professionnelle s'enthousiasme de la diversité des clients qu'elle accompagne dans leurs publications, et surtout dans leur progression.

Compiling, implementing, sequencing and making data make sense: Florence enables Radio Télévision Suisse to deliver the right message to the right audience. By acting on her digital parameters, the CRM & data marketing sector manager works with her team to highlight the Swiss media's offer: "As a public service, we don't use our analyses for commercial purposes. On the contrary, they enable us to create content that speaks just as much to the grandmother in Freiburg, who watches her soap operas on TV, as to the young person who gets their information exclusively from social networks." The scholar's passion for marketing and communications began in her very first classes at the IUT in Annecy, as part of her sales and commerce curriculum. While Florence was a dedicated and hard-working student, the kind who kept her notes tidy and all her worksheets up-to-date, when it came to putting lessons to practice, she could not wait. Receiving honors upon honors, she obtained her Master's degree from the Université Savoie Mont Blanc, and immediately started climbing. Florence set on her upward path with a communications agency specializing in employer branding: working alongside a local radio station, she ensured that digital was on a par with audio, and developed major online job boards; in addition to media, the professional was enthusiastic about the diversity of the customers she accompanied in their publication, and above all in their evolution.

**TOUT N'À PAS ÉTÉ FLUIDE DANS
MON PARCOURS, MAIS IL M'À PERMIS
DE DEVENIR MOINS IMPATIENTE!**

**NOT EVERYTHING HAS BEEN
SMOOTH SAILING ALONG MY
JOURNEY, BUT IT HAS ENABLED ME
TO BECOME LESS IMPATIENT! ”**

Parce qu'elle a toujours foncé tête baissée, quelle que soit sa casquette, Florence n'a eu peur ni de tenter, ni de faire un pas de côté; elle s'est essayée à une multitude de postes et même à l'entrepreneuriat. La startup de fruits séchés bio appelée «*Ou bien?!*» qu'elle co-fonde prouvera d'ailleurs la joie que la dirigeante prend à valoriser ce que d'autres verraient comme des pépins. Pour autant, après quatre années de tentatives, la structure peine à trouver des distributeurs; les finances de la société sont en berne – Florence et son associé doivent y mettre un terme: «*Tout n'a pas été fluide dans mon parcours, mais il m'a permis de devenir moins impatiente! Je suis heureuse de ce que j'ai accompli, et même mes erreurs m'ont finalement beaucoup apporté. Entre la facette e-commerce et la gestion des réseaux sociaux, je sentais bien que j'atteignais les limites de ce que j'avais glané sur le terrain. Je devais me former à nouveau!*» Un nouveau Master en marketing digital et communication à Genève chez CREA, un poste en agence et l'éducation de son petit garçon, Florence parvient à tout mener de front. À quarante ans, elle replonge avec plaisir dans le système scolaire, le monde des agendas tenus au carré et des intervenants passionnants, des soirées passées à réviser et des devoirs rendus dans les temps: «*Je me suis éclatée pendant ces deux années, et au cours de toute la rédaction de mon mémoire!*» En sondant à fond son marché, en interrogeant d'une autre manière sa matière première, celle qui se dit surtout «*cérébrale*» se surprend même à réveiller sa créativité: «*Le slogan de CREA est "Learn from experience", et c'est vrai qu'à force de stimulation, j'ai appris à présenter, à articuler mes idées autrement!*»

Because Florence has always plunged headlong into whatever she does, she has never been afraid to take a chance or make a misstep; she has tried her hand at a multitude of jobs, and even at entrepreneurship. The organic dried fruit start-up she co-founded, called “*Ou bien?!*,” is proof of her joy in rooting out issues where others might seek out greener pastures. However, after four years of trying, the structure was struggling to find headwind with distributors; the company's finances were at half-mast – Florence and her partner had to dock their ship for good: “*Not everything has been smooth sailing along my journey, but it has enabled me to become less impatient! I'm happy with what I've achieved, and even my mistakes have brought me a lot in the end. Between the e-commerce side of things and managing social networks, I felt I was reaching the limits of what I'd gleaned in the field. I had to seek out new skills.*” Between earning a new Masters in digital marketing and communications from CREA in Geneva, a job in an agency and bringing up her little boy, Florence has managed it all with her own distinct joy. At the age of forty, she was happy to return to the academic system, the world of finely-tuned agendas and exciting lecturers, evenings spent studying until bedtime and assignments handed in on time: “*I thoroughly enjoyed those two years, and the whole process of writing of my dissertation!*” By probing deeply into her market, by questioning her source material in a novel way, the self-proclaimed “*cerebral*” worker even surprisingly found a newly awakened creativity: “*CREA's slogan is 'Learn from experience,' and it's true that through such stimulation, I've learned to present and articulate my ideas in a new manner!*”

En refermant les cahiers de sa formation, Florence ouvre son prochain chapitre à la RTS, déterminée à faire résonner dans ses missions la force de ses convictions: « *Travailler pour un média de service public, c'est défendre la démocratie, c'est conférer la liberté aux publics de se forger leur propre opinion. Cet engagement est essentiel pour moi.* » En six ans, elle évoluera dans ses responsabilités: d'abord à la promotion, puis au marketing digital, la Genevoise d'adoption finira par embrasser les sujets de CRM et data marketing. En marge de cette progression, elle peut compter sur son rôle d'assesseure chez CREA, et participer à l'évaluation des mémoires pour les étudiants en Bachelor – aussi bien que sur son fils Ilane, qui lui transmet les codes de Snapchat, et la tient informée des Youtubers qui épatent. Avide de découvertes, curieuse d'élargir sa vision du monde, Florence planifie avec la même rigueur ses dossiers professionnels et ses voyages au bout de la planète; elle rêve de « *tout savoir* », des secrets enfouis des Amérindiens d'Amazonie, jusqu'aux recettes les plus savoureuses d'Asie. Qu'elle s'essaye à la spéléologie dans les paysages de Majorque ou distille la « *partie émergée de l'iceberg* » derrière un profilage utilisateurs, Florence ne manque jamais une occasion d'aller en profondeur – pour plonger en pleine Méditerranée, ou se laisser conduire dans un océan de données.

As she closed the books on her studies, Florence opened her next chapter at RTS, determined to bring the strength of her convictions to bear on her missions: “*Working for a public service medium means defending democracy, giving audiences the freedom to form their own opinions. This commitment is essential to me.*” Over the course of six years, her responsibilities have grown: first in promotion, then in digital marketing, the adopted Genevan has come to embrace the fields of CRM and data marketing. Alongside this progression, she can count on her role as an assessor at CREA, taking part in the evaluation of dissertations for Bachelor’s students – as well as on her son Ilane, who imparts the codes of Snapchat, and keeps her up to date with the Youtubers and each exciting new content format. Always eager to discover new things, curious to broaden her vision of the world, Florence applies the same rigorous planning to her professional projects as she does to her journeys to the ends of the earth; she dreams of “*knowing it all,*” from the buried enigmas of the Amazonian Amerindians to the tastiest recipes of Asia. Whether she is trying her hand at caving in the landscapes of Majorca or distilling the “*tip of the iceberg*” behind user profiling, Florence maintains delving deep as her mantra – whether it be a dive into the Mediterranean, or letting herself float into an ocean of data.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD’HUI ?

Repousser les limites que je discerne un peu plus loin à chaque fois ! C’est non seulement me poser la question d’après, mais aussi tenter un pas de plus si l’on me répond par la négative. Ce qui me fait avancer, c’est de me dire que j’aurai essayé, et que j’aurai surtout fait le maximum !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

To continually push back the boundaries I’ve come to recognize! It means not only asking myself the next question, but also taking the next step if the answer is "no." What keeps me going is telling myself that I’ve tried, and above all, that I’ve done as much as I can!

FLORENTINE THILLOY



École/School

Sup Career

Programme/Program

IMD International Market Development

Obtention du diplôme/Graduation

2014

Ville de résidence/City of residence

Vincennes

Qu'elle étudie les requêtes des pharmaciens, ou agence avec les architectes les officines gérées par les nouveaux franchisés du réseau Aprium, Florentine pense la croissance grâce aux relations de confiance. Sous le signe des caducées, les journées de la Responsable merchandising sont cadencées par les démonstrations et les ventes sur le terrain, l'organisation de l'achalandage, les réflexions stratégiques pour accentuer le passage: «*Chaque quartier, chaque établissement a ses propres particularités, qui nécessitent des accompagnements personnalisés. Et c'est précisément parce que mon travail a cette dimension sur mesure qu'il est aussi excitant: je me sens comme une circassienne jonglant avec ses assiettes!*» Il faut dire que depuis toute jeune, Florentine dessine son destin, et les quarante pharmacies qu'elle épaulé chaque année en attestent: dès le lycée, c'était le retail sinon rien. Issue d'une famille modeste et de grands-parents mineurs de fond, elle intègre rapidement les grandes surfaces, lors de son alternance de BTS en management des unités commerciales. Mais alors que les plans de l'étudiante étaient tout tracés, elle manque «*d'un seul point en anglais*» son concours d'entrée en école supérieure: «*Aujourd'hui encore, ce point me reste en travers de la gorge! J'étais tellement vexée que j'ai décidé de partir à l'étranger, afin de m'améliorer dans cette langue et de rebondir.*» Pour financer son expérience de six mois au pays des kangourous, Florentine devient serveuse en boîte de nuit et poursuit le jour avec celles qu'il faut ranger en rayon. L'après-midi, elle enchaîne avec des gardes d'enfants, et tient le week-end des stands d'animation.

Whether she is studying pharmacists' requests or working with architects to design pharmacies managed by the Aprium network's new franchisees, Florentine envisions growth through relationships built on trusting foundations. Under the sign of the caduceus, the Merchandising Manager's days are cadenced by demonstrations and sales in the field, the organization of the flows of clientele, and strategic reflections to ensure all things move along well: "Each sector, each establishment has its own particularities, which require personalized accompaniment. And it's precisely because my work has this tailor-made dimension that it's so exciting: I feel like a circus performer juggling her plates!" It should be said that Florentine has been shaping her destiny since she was very young, and the forty pharmacies she bolsters every year bear witness to this: right from high school, it was retail or nothing. Born into a modest family and with grandparents who labored as underground miners, she was soon operating in supermarkets as part of a work-study placement for a BTS in business unit management. But just as her plans were all mapped out, she failed her competitive entrance exam by "one single point in English": "To this day, that point remains a thorn in my side! I was so put off that I decided to go abroad to improve my English and bounce back." To finance her six-month experience in the land of kangaroos, Florentine worked as a waitress in a nightclub placing tips in her pouch, then jumped up by day to stock shelves. In the afternoons, she worked as a babysitter holding small hands, and on weekends, she managed entertainment stands.

**JE ME SENS COMME UNE CIRCASSIENNE
JONGLANT AVEC SES ASSIETTES!**

**I FEEL LIKE A CIRCUS PERFORMER
JUGGLING HER PLATES! ”**

Quitte à changer d'hémisphère, Florentine n'est pas du genre à se laisser faire. La jeune femme revient plus forte qu'avant sa bourlingue, et se promènerait presque dans un cursus bilingue. À Sup Career, elle prend ses quartiers jusqu'au Master en développement du marché international. Florentine tisse rapidement des liens au sein de sa promotion « *melting pot* », et savoure les interventions des professionnels, truffées d'anecdotes: « *Je n'avais pas besoin que l'on m'explique mille fois comment calculer une marge, mais j'étais avide de conseils pour bien conduire un rendez-vous client, en évitant les écueils.* » Entre deux soirées mémorables, la co-présidente du BDE s'applique même à pratiquer ses techniques nouvellement apprises: Florentine accroche les sponsors et va jusqu'à privatiser le Club 79, à quelques pas des Champs-Élysées, pour y célébrer le gala de promotion. Après trois années d'alternance à Saint-Gobain, elle signe son premier contrat d'embauche: un accomplissement pour la coordinatrice marketing d'alors, qui fait ses preuves en développant la stratégie achat de la branche Point P, ou en compilant les prix des fournisseurs pour créer des catalogues d'achats référencés: « *Mais j'ai voulu retourner sur le terrain! Dans un groupe de cette taille, il y a nécessairement des strates hiérarchiques qui diluent la vision de l'impact que l'on a au quotidien. Et puis, à force de réflexion, j'ai repensé à mon enthousiasme quand je travaillais aux implantations, en magasin, à l'ouverture tôt le matin, à la fermeture tard le soir, c'était l'éclate! Comme j'étais passionnée d'architecture d'intérieure et que je voulais conserver des échanges B to B, j'ai trouvé que c'était un parfait compromis!* » Elle renoue alors avec son indispensable alignement « *cœur-tête-tripes* » en se formant au merchandising, et réorganise ses certifications aussi bien que sa vie.

Florentine, by nature, perseveres, even if it means changing hemispheres. The young woman returned from her globetrot stronger than ever before, and practically stepped into a bilingual curriculum as through an open door. At Sup Career, she settled in as a student chasing a Master's degree in International Market Development. Florentine quickly made friends with her "melting pot" class, and enjoyed the professional presentations, which were full of anecdotes: "I didn't need to be told a thousand times how to calculate a margin, but I was eager for advice on how to conduct a customer meeting and avoid pitfalls." Between two memorable evenings, the Student Association co-president even applied her newly-learned techniques: Florentine secured sponsors and even went so far as to privatize Club 79, a stone's throw from the Champs-Élysées, to host the class gala. After a three-year work-study program at Saint-Gobain, she signed her first employment contract: an achievement for the then marketing coordinator, who proved her worth by developing the Point P branch's purchasing strategy from the top down to its cogs, and compiling supplier prices to create referenced purchasing catalogs: "But I wanted to get back into the field! In a group of this size, there are necessarily hierarchical layers that dilute the vision of the impact you have on a daily basis. And then, in reflecting, I thought back to my enthusiasm when I was working in the stores, opening early in the morning and closing late at night – it was a blast! As I was passionate about interior design and wanted to maintain B-to-B exchanges, I found that it was a perfect compromise!" She reconnected with her essential "heart-head-guts" alignment by training in merchandising, and reorganized her qualifications as well as her life.

Depuis 2019, Florentine rayonne chez Aprium; preuve qu'il faut parfois tout mettre à plat pour mieux s'élever, qu'il faut parfois renoncer à soi pour mieux se retrouver. Passés les premiers contrats en cosmétique, passés les doutes sur sa reconversion, la Responsable qui n'a pas peur d'oser a trouvé ses réponses dans la remise en question: « *Je travaille dans une science qui est tout sauf exacte; chaque rendez-vous réinterroge des évidences qui n'en sont plus au fil des ans. C'est ainsi que j'ai su que je ne métais pas trompée de voie!* » Et parce qu'elle sait combien les conseils des professionnels peuvent être précieux, Florentine reprend régulièrement le chemin de Sup Career, pour intervenir de l'autre côté du pupitre en trade marketing. Si tous ces chambardements lui ont tanné le cuir, il est de ces passions qui perdurent: la fine fleur de la maroquinerie, une collection démarrée lorsque l'alternante investissait sa première paye dans un sac à main digne de ce nom – « *donc porté au bras, pas sur l'épaule!* » Une étoile polaire qui continue de la guider, à moins que les aurores boréales d'Islande ou de Norvège ne l'appellent à faire un beau voyage avec son mari et ses deux fils, Ariel et Ulysse. Aux petites escapades, l'exploratrice préfère les longs séjours qui lui ouvrent l'esprit et peuvent lui tirer quelques larmes, de ceux qui lui font lâcher prise et la charment; même lorsqu'elle se déconnecte du quotidien elle a toujours ce besoin de laisser une place aux rencontres, de tisser des liens. À bord des navires ou des aéronefs, dans les boutiques; parmi les galeries, les organigrammes et les secteurs, Florentine emporte partout cette promesse qu'elle n'a cessé de tenir: savoir ce que l'on veut, mais surtout s'en saisir.

Since 2019, Florentine has shone bright at Aprium, proving that sometimes you have to lay everything on the line in order to triumph, that sometimes you have to feel lost in order to find yourself. After her first cosmetics contracts and doubts about her future career, the daring manager found answers in asking questions that made things clear: *"I work in a science that is anything but exact; each appointment re-examines the obvious, which over the years has ceased to be so. That's how I knew I hadn't taken the wrong path!"* And because she knows how valuable the advice of professionals can be, Florentine regularly returns to Sup Career, to intervene on the other side of the desk in trade marketing. While all this upheaval has left an indelible mark on her hide, there are some passions that endure, like an interest in the finest leather goods – a collection she started when she invested her first paycheck in a handbag that is worthy of the title – *"it is worn on the arm, not the shoulder!"* A pole star that continues to guide her, unless the northern lights of Iceland or Norway call her to embark on a beautiful journey with her husband and two sons, Ariel and Ulysse. Instead of small escapades, the explorer prefers long stays that open her mind and may bring a few tears to her eyes, those that encourage her to let go and be charmed; even when she disconnects from everyday life, she still responds to a need to leave space for encounters, to forge new bonds. Aboard ships or aircraft, in boutiques; among galleries, organization charts and sectors, Florentine takes this promise with her everywhere she goes, following along wherever she sees it: to know what you want, but above all to seize it.

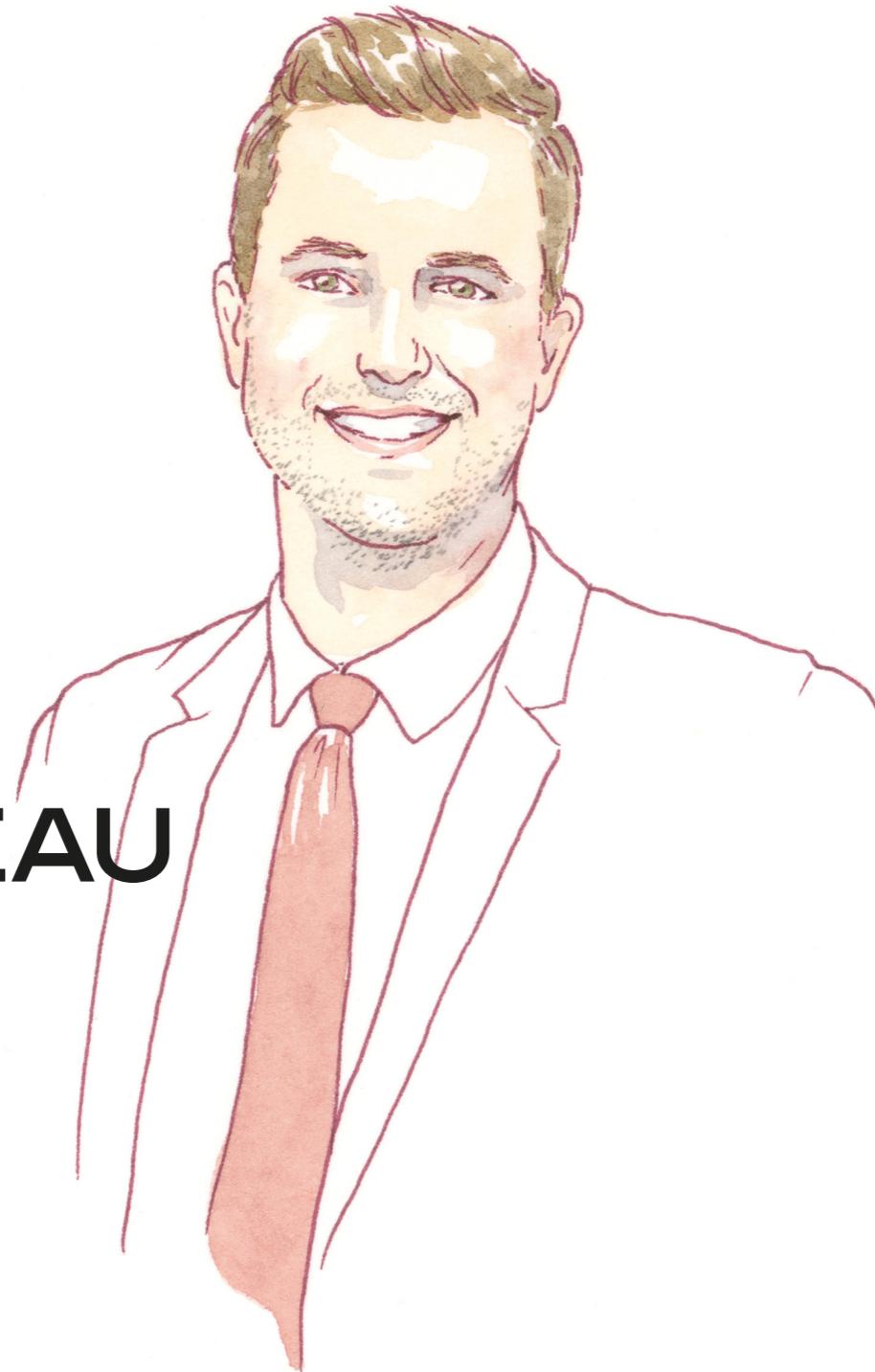
CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

La réussite ! Même si j'en ai changé ma définition, c'est elle qui m'a toujours conduite dans mon parcours. Avant, je considérais qu'il s'agissait avant tout d'un intitulé de poste et d'un salaire ; maintenant je rappelle à mes étudiants que ce ne sont pas les seuls critères, et que derrière l'attrait des responsabilités se cache un investissement personnel important. Désormais, au milieu de toutes ces conditions, je place également le plaisir au travail dans ma liste !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY ?

Success! Even though I've changed my definition, it's always been the driving force behind my career. I used to think that it was all about the job title and the salary, but now I remind my students that these aren't the only criteria, and that behind the lure of responsibility lies a major personal investment. From now on, amid all these conditions, I'm also including enjoying the job on my list!

FRANÇOIS ROUSSEAU



École/School

ECE École d'ingénieurs · Engineering school

Programme/Program

Master génie électrique et électronique ·
Master of Electrical and Electronic Engineering

Obtention du diplôme/Graduation

2013

Ville de résidence/City of residence

Bonn

Depuis ses échanges de collégien avec ses pairs d'outre-Rhin, François est revenu à ses premières amours en s'installant dans ce pays où il a noué tant de liens. Une Allemagne qui lui plaît malgré ses hivers rigoureux, pour son esprit collectif, mais aussi pour sa rigueur: «*Ici, même un punk s'arrêterait au feu rouge... En revanche, la neige en août, ce n'est vraiment pas possible!*» Œuvrant dans la production d'équipements électroniques pour l'industrie, il peaufine encore son accent tonique à Bonn, en tant que Directeur de Bontronic: «*C'est clair que je ne me ferai jamais passer pour un natif, mais l'important, c'est d'être compris!*» Une philosophie de l'économie qu'il suivait déjà à l'école, le petit François atteignant la moyenne grâce «*au minimum syndical*» et à quelques coups de bol. Alors qu'il se rêvait bâtisseur, sa passion pour les constructions en brique plastique le guida bientôt vers un concours dans les travaux publics: «*Malheureusement, je me suis vauté sur l'épreuve de dessin industriel ; j'ai eu quatre, coefficient neuf! Pour rebondir, j'ai voulu me tourner vers une filière généraliste qui me permettrait d'ouvrir un maximum de portes.*» Il s'ingénia alors à entrer dans un cursus d'ingénieur, qu'il sélectionne pour la force de son réseau et ses connexions au-delà des frontières ; à l'ECE, le Normand s'engagea dans une trajectoire dont il était acteur, à l'instar de ceux qu'il côtoyait au quotidien depuis cette loge qui lui servait de logement : «*J'avais un studio de dix mètres carrés dans un théâtre de Seine-Saint-Denis; je baignais dans un univers culturel riche, je mangeais avec les comédiens, j'assistais aux représentations... c'était génial!*»

Since his exchanges as a schoolboy with his peers on the other side of the Rhine, François has returned to his first love by settling in the country where he has forged many a lifeline. Despite the harsh winter, Germany appeals to him for its collective spirit and for its rigor: “*Here, even a punk would stop at a red light... On the other hand, snow in August is just not acceptable!*” Working in the production of electronic equipment for industrial purposes, he is still honing his tonic accent in Bonn, as Director of Bontronic: “*It's clear that I'll never pass myself off as a native, but the important thing is to be understood!*” An economical philosophy that he was already embodying at school, with little François achieving average grades thanks to doing “*the bare minimum*” and catching a few lucky breaks. While he dreamed of being a builder, his passion for plastic brick constructions soon led him to take a competitive examination in public works: “*Unfortunately, I flunked the industrial design test; I got four, coefficient nine! To bounce back, I decided to take a generalist course that would open as many doors as possible.*” He then ingeniously enrolled in an engineering course, which he chose for the strength of its network and cross-border connections; at ECE, the native of Normandy embarked on a trajectory in which he was an actor, like those he rubbed shoulders with on a daily basis from the lodge that served as his lodgings: “*I had a ten-square-meter studio in a theater in Seine-Saint-Denis; I was immersed in a rich cultural universe, I ate with the comedians, I attended the performances... it was great!*”

J'ÉTAIS VRAIMENT LE PETIT JEUNE DE VINGT-QUATRE ANS QUI NE CONNAISSAIT RIEN À CE MONDE, MAIS CELA NE M'A PAS EMPÊCHÉ DE FONCER.

I WAS REALLY THE YOUNG TWENTY-FOUR-YEAR-OLD WHO KNEW NOTHING ABOUT THIS WORLD. THAT DIDN'T STOP ME FROM GOING FOR IT! ”

Outre les enseignements de qualité, elle aussi supérieure, outre cet esprit de camaraderie grâce auquel il cofonda, dans les caves de l'ECE, une association «*Gourde et saucisson*», François bénéficia d'un réseau d'échanges prompt à ouvrir de nouveaux horizons. Il explora alors bien des cultures, bien des terrains, déterminé à mener de concert sa carrière et son goût pour la bourlingue. Puisque son cursus requérait des semestres validés à l'étranger, l'étudiant pérégrina hors des sentiers battus, allant jusqu'à se porter volontaire pour tester les cours d'une école basée à Kuala Lumpur. Surfant aussi sur la vague californienne, il valida une certification en management, suivant le *flow* jusqu'à se poser les ultimes questions: «*Pour quoi suis-je fait, et maintenant, où va-t-on?*»

C'est lors d'un stage à Stuttgart, appréhendé en bachotant des listes de vocabulaire – «*j'en avais mal à la tête!*» –, que François connaît ses premières victoires. Chez Vector, éditeur de logiciel embarqué pour l'automobile, il conduit ses compétences techniques vers un domaine auquel il n'avait alors jamais songé: «*Je me suis vraiment révélé en tant que technico-commercial! Je devais deviser, et mettre en cohérence les besoins clients et les solutions fournies par le bureau d'études.*» Son Master en génie électrique et électronique en poche, François cherche cette culbute qui lui permettrait de faire converger ingénierie et vente – c'est finalement en France que sa carrière se décante. Au sein du groupe industriel Gérard Perrier, le jeune cadre dynamique reprend une *business unit* et un portefeuille client à sept chiffres. C'est là qu'il découvre, s'étonne et s'applique: «*J'étais vraiment le petit jeune de vingt-quatre ans qui ne connaissait rien à ce monde. Cela ne m'a pas empêché de foncer quand on m'a proposé un poste à responsabilité; je me suis dit qu'il y avait forcément une raison au fait que l'on me fasse confiance!*» Des fours de boulanger aux pièces d'ascenseurs, des pompes à vide aux chariots à destination des hôpitaux, François ordonnance la production d'une myriade d'appareils et d'équipements. Il se familiarise avec des concepts, des méthodes et des process – appels d'offres, cuisine de productions et bien d'autres audits.

In addition to the higher quality of his education, and the spirit of camaraderie that led him to co-found the “*Flask and sausage*” association within the cellars of the ECE, François benefited from a network of interactions that opened up new horizons. He explored many cultures, many terrains, determined to combine his career with his taste for travel. Since his curriculum required semesters completed abroad, the student wandered off the beaten track, even volunteering to try out courses at a school based in Kuala Lumpur. Also riding the Californian wave, he completed a management certification, following the flow until he asked himself the ultimate questions: “*What am I cut out for, and now, what are my ambitions?*”

It was during a training course in Stuttgart, apprehended while cramming vocabulary lists – “*I had a headache!*” – that François achieved his first victories. At Vector, an embedded software publisher for the automotive industry, he took his technical skills into a field he had never previously considered: “*I really revealed myself as a technical salesman! I had to make the right choices, and reconcile customer needs with the solutions provided by the design office.*” With a Master's degree in electrical and electronic engineering in his pocket, François was looking for that breakthrough that would enable him to combine engineering and sales – and it was in France that his career finally took off. Working for the Gérard Perrier industrial group, the dynamic young executive stepped into a business unit and a seven-figure customer portfolio. This is where he discovered, marveled at and applied himself to his own business. “*I was really the young twenty-four-year-old who knew nothing about this world. That didn't stop me from going for it when I was offered a position with superior responsibility; I told myself there had to be a reason why I was trusted!*” From baker's ovens to elevator parts, from vacuum pumps to hospital carts, François ordered the production of a myriad of devices and equipment. He familiarized himself with concepts, methods and processes of all sorts – invitations to tender, production kitchens and many other reports.

Quand, au sein du groupe, l'occasion se présente de repartir dans son pays de cœur, François brûle ses vaisseaux avec une certaine ardeur: *«Mon poste, mon logement et ma patrie: j'ai tout laissé derrière moi pour l'aventure Bontronic!»* Avec une dizaine de collaborateurs et des ateliers encore à l'état atomique en 2017, François doit fusionner de nouvelles facettes. Les achats et l'acquisition, la stratégie de développement; les clients, les fournisseurs, et les sous-traitants – voilà que l'ingénieur se double d'un directeur des ventes: *«Nous avons tout fait pour que Bontronic grandisse rapidement! Six ans plus tard, nous étions trente-cinq collaborateurs!»* Une aventure au caractère entrepreneurial que François embrasse d'autant plus lorsque son responsable lui cède sa place. Attaché à l'opérationnel, le Directeur qu'il est devenu oscille entre les performances machine et les cadences, entre les courbes, les frais, les marges et les commandes entrantes. François s'est éloigné des considérations marketing pour *«faire tourner l'usine»* dans un rythme raccord à sa nature un brin surexcitée, qui peut donner le tournis à son entourage. Qu'il s'évade dans les lignes d'écrivains comme Stefan Zweig, Milan Kundera ou sur différents points de la carte – poussant à l'est, aux USA, et même en Chine parfois –, François a toujours épousé cette liberté de s'emparer de chaque opportunité.

When, within the Group, the opportunity arose to return to his heartland, François began beating to a different drum, with his future in hand: *“My job, my home and my mother country: I left everything behind for the Bontronic adventure!”* Alongside a dozen employees and workshops still in their atomic state in 2017, François had to manage the business's ups, downs and in-between. Purchasing and acquisition, development strategy; customers, suppliers and subcontractors – now the engineer doubled as sales manager: *“We did everything we could to make Bontronic grow fast! Six years later, we had thirty-five employees!”* François embraced this entrepreneurial adventure wholeheartedly and all it contains when his former manager handed over the reins. With his focus on operations, the Director he has since become oscillates between machine performance and output, between market curvatures, costs, margins and incoming orders. François has moved away from marketing considerations to *“keep the factory running”* at a pace in stride with his slightly over-excited nature, which can leave those around him dizzy. Whether escaping in the lines of writers such as Stefan Zweig, Milan Kundera or on different points of the map – pushing to the East, to the USA, and even to China at times – François has always embraced the liberty to seize every opportunity.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

C'est clairement l'envie d'apprendre, de ne pas reculer face à ce qui m'est inconnu ! Peu importe que ce soit dans la sphère privée ou professionnelle, j'ai besoin de cette évolution constante, de ce mouvement permanent. J'ai gardé ce côté très français qui consiste à user de sa créativité, à se laisser emporter et, finalement, à tenter de nouvelles aventures.

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY ?

Clearly, it's the desire to learn, not to back down in the face of the unknown! Whether it's in the private or professional sphere, I need constant evolution, constant movement. I've kept that very French streak of using your creativity, getting carried away and, ultimately, trying new experiences.

JULIAN DANIEL

École/School

Sup de Pub

Programme/Program

M2 Communication et Stratégie
Média - Régies Médias · Communication
and Media Strategy

Obtention du diplôme/Graduation

2010

Ville de résidence/City of residence

Issy-les-Moulineaux



Les kiosques de l'Argentine et de la Chine, les plateformes digitales de la République tchèque et du Québec ou encore les réseaux sociaux coréens ou singapouriens, pour les quarante-cinq éditions et tous les spin off du magazine *ELLE*, Julian relie les points du monde; il fait le grand écart afin que chaque projet s'adapte à chaque pays, et lui corresponde. De la stratégie commerciale à l'analyse des formats qui cartonnent, le Senior Vice President de la publicité internationale, entouré de ses équipes internationales, participe aussi à la réflexion autour des business models pour la création de nouvelles éditions dans ce milieu ultra concurrentiel: «*Bien qu'étant la première marque média féminine haut de gamme, le magazine ELLE rentre parfois sur un marché en tant que challenger et c'est ce qui rend mon métier passionnant!*» Aligner des perspectives, Julian en a fait une vocation, déjà au lycée, il hésite entre la dimension narrative du journalisme et le pragmatisme du commerce: «*Finale-ment, j'ai opté pour le marketing, je me suis dit que c'était un bon compromis: je peux travailler à la commercialisation d'un produit tout en partageant son histoire.*»

From newsstands in Argentina and China, to digital platforms in the Czech Republic and Quebec, to social networks in Korea and Singapore, for all forty-five editions and spin-offs of *ELLE* magazine, Julian connects the dots; he takes the great leap so that each project adapts and corresponds seamlessly to each country. From sales strategy to the analysis of best-selling formats, the Senior Vice-President of International Advertising, supported by his international teams, is also involved in thinking about business models for the creation of new editions in this ultra-competitive environment: “*Despite being the leading high-end women’s media brand, ELLE magazine will sometimes enter a market as a challenger, and that’s what makes my job exciting!*” Aligning perspectives has become Julian’s vocation, and already in high school he was hesitating between the narrative dimension of journalism and commerce’s pragmatism: “*In the end, I opted for marketing, I thought it was a good compromise: I can simultaneously market a product while sharing its story.*”

**DÈS QUE MON AGENDA LE PERMET,
JE ME RENDS DISPONIBLE!**

**WHENEVER MY SCHEDULE PERMITS,
I MAKE MYSELF AVAILABLE! ”**

Le Parisien s'empresse alors de rejoindre Sup de Pub où les cursus médias puis marketing produit préparent parfaitement au marché de l'emploi: «*Comme les cours étaient très professionnalisants, dès le premier jour de mes stages, je visualisais de quoi on me parlait. C'était rassurant!*» En Master, il ne compte pas ses heures et se jette à corps perdu dans les «*compètes*» qui demandent de concevoir des campagnes complètes – une semaine au cours de laquelle les étudiants doivent former un simili d'agence et répondre au brief d'un véritable client. Au-delà des objectifs, ce sont également les amitiés qui se forment, puisque Julian est aussi doué pour «*nouer facilement des liens*» que pour les entretenir. C'est au sein de Sup de Pub qu'il a trouvé ses plus proches amis, et rencontré celle qui deviendra la femme de sa vie: «*J'y ai passé de superbes années! C'est donc avec plaisir que je réponds aux sollicitations de certains professeurs, pour être juré des examens. Ils savent que dès que mon agenda le permet, je me rends disponible!*» Dès la fin de ses études, Julian passe de l'autre côté de la Manche et rejoint une agence chargée de l'achat d'espaces média pour les clients nationaux. Chez Havas Media à Londres, il réalise combien l'ouverture à l'international est capitale: «*Au-delà de découvrir de nouvelles cultures et de vivre de nouvelles expériences, elle permet d'être confronté à des problématiques différentes. Cela est indispensable dans mon secteur!*» À son retour dans la Ville Lumière, celle qu'on surnomme la Gray Lady l'accueille entre ses colonnes pour ajouter une ligne intemporelle à son CV: «*À la régie publicitaire du New York Times, je supervisais de grands comptes luxe. C'est là que j'ai pris la pleine mesure de mon poste: financer le travail de recherche d'informations et de contenus de qualité.*»

The Parisian then rushed off to join Sup de Publicité, where the media and product marketing courses were perfect preparation for the job market: “*As the courses were very professional, from the very first day of my internships, I could visualize what they were talking about. It was reassuring!*” As a Master's student, he never counted the hours and threw himself wholeheartedly into “*competitions*” which required him to conceive complete campaigns – a week during which students had to form a mock agency and respond to a real client's brief. Regardless of the objectives and achievements, friendships also formed, as Julian is as good at “*making connections easily*” as he is at maintaining them. It was at Sup de Pub school that he found his closest friends, the ones that fit him like a glove, and met the woman who would become his life-long love: “*I spent some superb years there! So, it's a pleasure for me to respond to requests from certain teachers to be a jury member for their exams. They know that as soon as my schedule permits, I make myself available!*” As soon as he finished his studies, Julian moved across the English Channel and joined an agency responsible for buying media space for local clients. At Havas Media in London, he came to terms with the priority of opening up internationally: “*As well as discovering new cultures and having new experiences, it allows you to tackle different issues. This is indispensable in my sector!*” On his return to the City of Light, the so dearly dubbed Gray Lady welcomed him between her columns to add a timeless line to his CV: “*At the New York Times advertising agency, I supervised major luxury accounts. That's where I grasped the full measure of my job: financing the work of researching information and quality content.*”

Avec cette conviction chevillée au corps, Julian prend plus de responsabilités encore lorsqu'il rejoint *ELLE* et ses déclinaisons internationales. Le Senior Vice President ne se contente plus des spécificités de la seule publicité, il prend à cœur son rôle de manager et s'efforce d'accompagner ses talents avec empathie, en s'attendant « à ce que chacun s'exprime et partage son avis » Et lorsqu'il change de fuseau horaire, Julian défie le chronomètre de ses déplacements professionnels pour se donner le temps de s'imprégner d'un lieu de vie, d'une culture, et même de ce temple de Tokyo qui émerveille juste avant un séminaire, presque caché sous une tour de verre. Dans les méridiens qu'il sillonne, comme dans les pages de littérature qu'il dévore en se plongeant dans Barjavel ou Werber, Julian nourrit son imaginaire. Un imaginaire qui rivalise avec celui des métros de Paris, là où il se projetait vendeur de crêpes quand il était petit. Car malgré le plaisir qu'il éprouve à s'envoler aux quatre coins de la planète, pour lui, rien ne vaut le retour à sa capitale chérie et à tout ce qu'elle promet; en passant d'un quotidien qui ne laisse aucune place à la routine dans un job qui lui plaît, au calme d'un charmant petit troquet.

With this conviction firmly anchored in his heart, Julian took on even greater responsibilities when he joined *ELLE* and its international divisions. No longer satisfied with the specifics of advertising alone, the Senior Vice President takes his role as manager to heart and strives to support his talent with empathy, expecting “everyone to express themselves and share their opinion.” And when he changes time zones, Julian defies the time trial nature of his business travels to have time to soak up the place, a culture, and even that temple in Tokyo that amazed just before a seminar, practically hidden beneath a glass tower. In the meridians he travels, as in the pages of literature he devours, diving into Barjavel or Werber until full immersion, Julian feeds his imagination. An imagination that rivals that of the Paris subways, where he pictured himself playing the accordion as a child. For as much as he enjoys flying off to different parts of the world both near and far, for him, nothing compares to returning to his beloved capital and all that it promises; from a daily routine that leaves no room for repetition in a job he loves, to the bustle of a charming little bar.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

La nouveauté ! J'ai la chance d'avoir un poste où chaque jour est différent, où je peux découvrir de nouvelles personnalités, de nouvelles cultures. Tous les marchés sur lesquels est implanté le magazine ELLE sont différents ; je suis passionné par les logiques singulières qui régissent ces territoires !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

Novelty! I'm lucky enough to have a job where every day is different, where I can discover new personalities and new cultures. All the markets in which ELLE magazine operates are different; I'm fascinated by the singular logic that governs these territories!

JULIE ALLANT

École/School

INSEEC MSc

Programme/Program

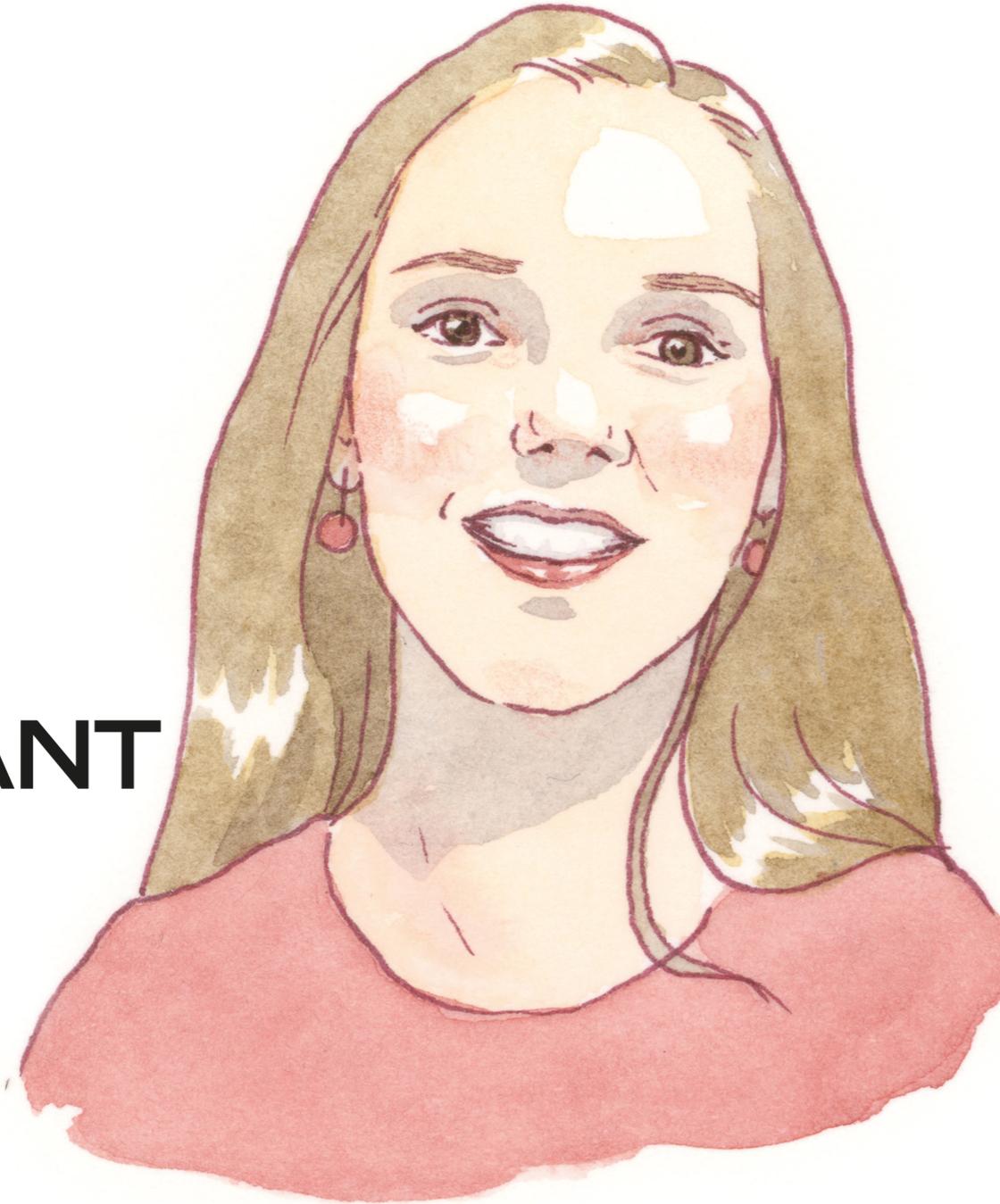
Human Resources Management

Obtention du diplôme/Graduation

2012

Ville de résidence/City of residence

Bordeaux



Après avoir poursuivi une ambition de jeunesse, et tenté d'être diplômée en anglais, c'est en école de commerce que Julie trouva sa place d'emblée. Elle occupe désormais un poste dont l'intitulé pourrait être un pied de nez à cette licence écourtée: la Head of people acquisition and experience dirige une équipe dédiée au recrutement, à la formation et au suivi d'experts qui font les beaux jours de la tech. Biberonnée au foot, elle trouva au sein du siège bordelais de Betclik Group un terrain où son poste ne cesse d'évoluer. Depuis 2019, l'hyperactive est un pivot dans la structuration des RH de cette entreprise en hypercroissance. Entrée comme coordinatrice, devenue manager en à peine deux ans, la carrière de Julie s'est alignée sur d'autres chiffres tout aussi enthousiasmants: «*À mon arrivée, nous étions deux-cents, nous sommes à présent sept-cents. Dans le même temps, je suis passée responsable d'une à dix personnes! C'est une dynamique dont je suis très fière et qui demande beaucoup d'adaptabilité.*» Julie «*switche*» volontiers entre les projets et les sujets. Un jour en réflexion sur la marque employeur, un autre sur des questions d'onboarding, elle peut autant conduire des plans de formation à l'attention des managers, construire l'échelle de séniorité, qu'implémenter des outils e-learning pour des collaborateurs dont la langue se déploie en différentes sonorités. En lien avec les équipes de Malte ou de Pologne, avec celles en poste au Portugal ou en Aquitaine, la mère de deux enfants exprime son goût pour l'international qui ne l'a jamais quittée. Petite déjà, son imaginaire se ramifiait en un idéal de mobilité. Julie déambulait entre les tables du restaurant familial, établi au beau milieu de la gare de Périgueux: «*J'ai grandi dans cet univers en côtoyant les cheminots. J'ai moi-même été contrôleuse durant mes études, et j'adorais changer chaque jour de rames et de destination.*»

After pursuing a childhood ambition and working toward a diploma in English that eventually hit a stitch, it was in business school that Julie immediately found her niche. She now occupies a position whose title could be a happy nose-thumbing to that curtailed degree: with her English title, Head of People Acquisition and Experience, she leads a team dedicated to recruiting, training and monitoring the experts who make the tech world tick. Born and bred in soccer, she found the Betclik Group head office in Bordeaux a place where her position is constantly evolving. Since 2019, the ultra-active Julie has been a pivotal figure in the HR structuring of this hyper-growth company. Having started out as a coordinator and become a manager in just two years, Julie's career has aligned with other equally exciting figures: "*When I arrived, there were two hundred of us, now there are about seven hundred. At the same time, I've gone from being responsible for one person to ten! It's a dynamic that I'm very proud of, and one that demands a great deal of adaptability.*" Julie likes to switch between projects and subjects. One day pondering employer branding, the next on onboarding issues, she can just as easily lead training plans for managers, build the ladder for seniority, as implement e-learning tools for employees whose language is deployed across more than one sonority. Working with teams in Malta and Poland, Portugal and Aquitaine, the mother of two expresses a steadfast taste for the international. Even as a child, her imagination branched out into an ideal of remaining mobile. Julie used to wander between the tables of her family's restaurant in the heart of Périgueux rail station: "*I grew up in this world, rubbing shoulders with train workers. I was a ticket inspector myself during my studies, and I loved changing trains and destinations every day.*"

**PERMETTRE À CHACUN DE S'ÉPANOUIR
DANS SA CARRIÈRE, C'EST BIEN LÀ
L'ESSENTIEL.**

**ENABLING EVERYONE TO FLOURISH
IN THEIR CAREER, THAT'S REALLY
WHAT I FIND ESSENTIAL. ”**

Pourtant, la baroudeuse n'a eu de cesse de redevenir bordelaise. C'est à l'INSEEC qu'elle partage désormais son expérience, c'est cette école qu'elle représente à l'occasion de La Nuit de la French Tech, car c'est dans cet établissement qu'elle décrocha un master après un BBA. Une base à partir de laquelle elle explora le monde plus d'une fois: « *On peut dire que je suis un pur produit de l'INSEEC, j'y suis un peu comme à la maison!* » L'étudiante mailla une première expérience lors d'un stage à Miami, avant de partir en immersion dans le Yorkshire pour un échange académique avec l'université de Leeds. Un choix qui lui permit de s'immerger totalement dans la culture anglo-saxonne, loin de Londres et de sa communauté d'expatriés français. En plus de perfectionner son accent, elle s'émancipa dans cette ville à part – entre les soirées festives et celles passées à la bibliothèque ouverte vingt-quatre heures sur vingt-quatre: « *Ce qui m'a marquée là-bas, c'est cette ambiance de campus, et tous les moyens mis au service des étudiants. Bon, et puis aussi le manque de soleil!* » Elle se rallia bientôt à une spécialité à laquelle elle n'avait jamais songé: un stage logiquement décroché à la SNCF l'aiguilla définitivement vers les ressources humaines. Pendant quelques mois, elle plancha sur la gestion prévisionnelle des emplois et compétences, et c'est depuis la capitale qu'elle prit une décision qui l'était tout autant: « *J'ai enchaîné sur un Master en ressources humaines... à l'INSEEC Bordeaux évidemment! Pour moi, cela a été une révélation de participer à l'évolution des parcours internes, de comprendre comment l'emploi se structure au sein d'une entreprise à cinq ans.* »

However, the bold woman has never ceased to return to Bordeaux. In fact, it is at INSEEC that she now shares her experience, and that she represents at La Nuit de la French Tech, after having earned a Master's degree following her BBA. A base from which she explored the world on more than one occasion: “*You could say that I'm a pure product of INSEEC, I feel at home here!*” The student gained her first experience during an internship in Miami, before moving to Yorkshire for an academic exchange with Leeds University. It was a choice that allowed her to immerse herself in Anglo-Saxon culture totally, far from London and its French expatriate community. As well as perfecting her accent, she was able to emancipate herself in this city apart from the rest – between the festive evenings and those spent in the library, open twenty-four hours a day: “*What struck me over there was the campus atmosphere, and all the resources put at the service of students. And then there's the lack of sunshine!*” She soon settled on a specialty she had never even considered, with a logical internship at the SNCF that oriented her in the direction of human resources. For a few months, she worked on forward-looking management of jobs and skills, and it was from the capital that she made a decision that was just as important: “*I went on to do a Master's degree in human resources... at INSEEC Bordeaux, of course! For me, it was a revelation to take part in the evolution of internal career paths, to understand how jobs are structured within a company in five years' time.*”

Cinq ans, c'est justement le temps qu'il fallut à Julie pour aiguiser son savoir-faire. Elle s'engagea d'abord pour son alternance dans l'aéronautique, qui déboucha sur un contrat à Seattle, là où elle s'attela à l'embauche d'ingénieurs de pointe. Mais c'est en rentrant en France, en 2014, pour rejoindre AT Internet, que Julie devient cette RH spécialisée dans la tech. Touchant à toutes les facettes de son métier, montant en compétence tant sur l'administration du personnel que sur le développement des talents, Julie se reconnecte surtout à sa fibre commerciale en se frottant au recrutement pur et dur : « *Dans le secteur de l'informatique et du logiciel, il faut attirer les candidats ! Le product, la programmation et la data sont des expertises très recherchées. Et pour convaincre, il faut mettre en place des processus rigoureux et proposer des missions à la technicité attrayante, intellectuellement challengeantes. Bref, il faut dépoter !* » Embaucher avec « *un volume très fort* » sur des fonctions en pénurie, accompagner et fidéliser des profils techniques : un pari galvanisant qu'elle relève au sein de Betcllic. La Head of people acquisition and experience doit comprendre les codes de celles et ceux qui les conçoivent. Elle se met au diapason des technologies les plus innovantes, trouve les arguments pour justifier une stratégie cloud, s'engage dans des discussions sur les infrastructures, sur les façons de rendre une application plus performante, ou se familiarise encore et encore avec les process DevOps. C'est pour ce quotidien qui fait tourner les têtes qu'elle compte bien continuer à progresser dans la tech, à cultiver sa façon de repérer et de faire évoluer les potentiels – « *permettre à chacun de s'épanouir dans sa carrière, c'est bien là l'essentiel.* »

Five years was precisely the time it took Julie to hone her skills. Her first commitment was a work-study program in aeronautics, which led to a contract in Seattle, where she set about hiring cutting-edge engineers. But it was when she returned to France in 2014 to join AT Internet that Julie became this HR specialist in tech. Handling all facets of her job, gaining expertise in both personnel administration and talent development, Julie reconnected above all with her commercial fiber by venturing to dabble in recruitment, pure and simple: *"In the IT and software sector, we need to attract candidates! Product, programming and data expertise are in high demand. And to be convincing, we need to put in place rigorous processes and offer intellectually-challenging, technically attractive assignments. In short, we have to be on the ball!"* Hiring with *"very high volume"* for positions in short supply, supporting and retaining technical profiles: a galvanizing challenge that she has taken up at Betcllic. The Head of people acquisition and experience has to understand the codes of those who conceive them. She keeps up to date with the most innovative technologies, finds arguments to justify a cloud strategy, engages in discussions about infrastructure, how to make an application perform better, or familiarizes herself again and again with DevOps processes. It is for this head-turning daily routine that she intends to continue progressing in tech, cultivating her way of spotting and developing potential – *"enabling everyone to flourish in their career, that's really what I find essential."*

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

Apprendre tous les jours ! Cet apprentissage se fait encore grâce à la hauteur de vue que mes fonctions transverses me donnent, mais aussi grâce au fait d'évoluer dans la tech. Ce secteur demande de s'ajuster, de se renseigner et de s'adapter en permanence !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

Learning every day! I'm still benefiting from the perspective that my cross-functional roles give me, but also from the fact that I'm evolving in the tech industry. This sector demands constant adjustment, information and adaptation!

LAETITIA PETITGAS

École/School

IFG Executive Education

Programme/Program

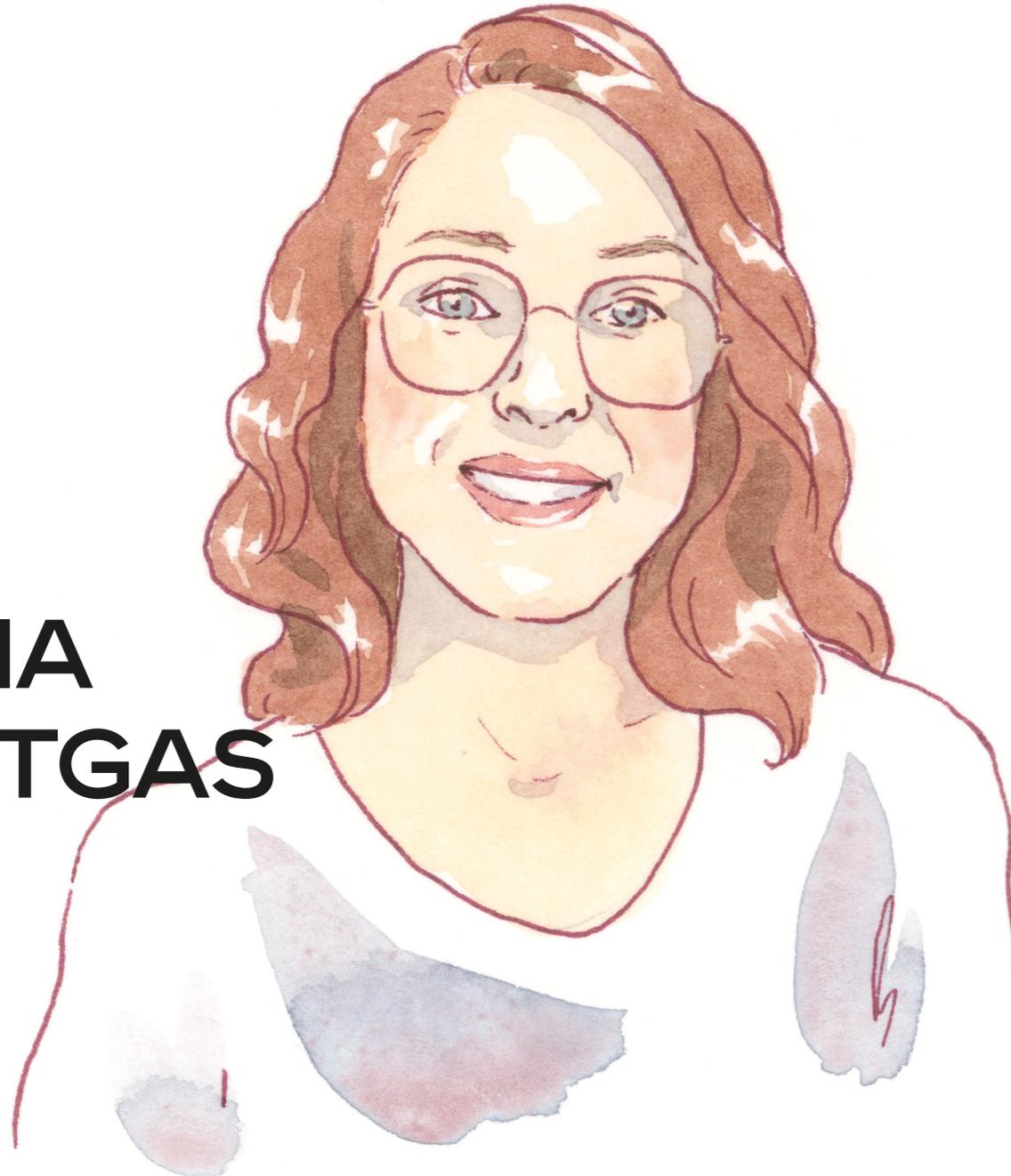
Global Executive MBA Management

Obtention du diplôme/Graduation

2023

Ville de résidence/City of residence

Hermelange



Se rêvant un temps assistante sociale, Laetitia eut beau emprunter d'autres voies, elle a toujours considéré l'écoute comme une valeur cardinale, peut-être même comme une fin en soi. La Directrice adjointe, en charge des RH et des finances pour un intégrateur logiciel Microsoft, met ainsi un point d'honneur à ce que les carrières se mesurent aux attentes de chaque collaborateur, pas seulement à une poignée de chiffres et d'indicateurs. Elle a même ajouté à sa besace une part de stratégie et de comptabilité, n'envisageant pas de politique RH sans l'inscrire dans une vision plus large. Les démarches de recrutement, les évolutions internes, le suivi des formations et les accompagnements pérennes s'associent aux projections financières, aux prochains enjeux comme aux principes RSE: « *L'humain ne peut être dissocié du fonctionnement global de l'entreprise, et réciproquement. Se contenter d'un seul de ces pendants, c'est voir par le petit bout de la lunette... Le fait de manager des personnes et d'organiser des métiers correspond beaucoup plus à la réalité du mien!* » Une capacité à cumuler les casquettes que Laetitia cultive depuis belle lurette. La pupille de l'État, qui s'inscrira bientôt dans une logique de formation continue, démarre par un BTS action commerciale en alternance. Elle termine son cursus par un passage chez Dessange, là où ses compétences commencent à prendre du volume – conseil client, tenue de caisse et petite comptabilité. En suivant son mari militaire à chacune de ses affectations jusqu'à aboutir à Djibouti, Laetitia se façonne un début de carrière plurielle. Elle s'illustre tant dans l'immobilier que dans la vente de jouets ou de prêt-à-porter: « *Je n'ai jamais été dans l'attentisme ou le défaitisme. Même si ce n'était pas simple, j'ai tenu à continuer de me développer et de me construire dans tous ces déplacements!* »

Although she once dreamed of becoming a social worker for the role's intrinsic value, Laetitia has followed other paths, while always regarding listening as a cardinal virtue, perhaps even as an end in itself. The Assistant Director, in charge of HR and finance, for a Microsoft software integrator, makes a point of ensuring that the expectations of each individual employee equate to career-related measures, not just a handful of figures and indicators. She has even added a bit of strategy and accounting to her bag of tricks, as she cannot envisage an HR policy without placing it within a broader vision. Recruitment, internal development, training and long-term support are combined with projections on financials, future challenges and CSR principles: “*Human resources cannot be dissociated from the company's overall operations, and vice versa. To be satisfied with just one of these aspects is to see through the small end of the spyglass... Managing people and organizing professions is much more in line with the reality of my job!*” Laetitia's ability to wear many hats is something she has cultivated for a great many years. The ward of the state, who would soon be enrolled in a continuing education scheme, began her career with a BTS in a commercial vocational cooperative education program. She completed her training with a position at Dessange, where her skills began to develop – advising customers, cashiering and bookkeeping. Following her military husband on each of his postings until he ended up in Djibouti, Laetitia forged a multi-faceted career path. She made a name for herself in real estate as well as in toy and ready-to-wear sales: “*I've never been a wait-and-see or a defeatist. Even if it wasn't easy, I insisted on developing and improving myself through all these moves!*”

**JE N'AI JAMAIS ÉTÉ DANS L'ATTENTISME
OU LE DÉFAITISME. MÊME SI CE N'ÉTAIT
PAS SIMPLE, J'AI TENU À CONTINUER
DE ME DÉVELOPPER.**

**I'VE NEVER BEEN A WAIT-AND-SEE
OR A DEFEATIST. EVEN IF IT WASN'T
EASY, I INSISTED ON DEVELOPING! ”**

Quadrillant l'Hexagone, elle pose un temps ses valises en Bourgogne où elle avancera bien plus vite que les fameux escargots. En 2001, Laetitia suit une formation pour devenir secrétaire médicale, mais son intérêt pour les métiers du care se déploiera surtout en rejoignant une entreprise d'intérim. Là, elle monte un pôle de recrutement dédié aux professionnels de santé. Dans les moindres détails, elle se met à tout penser, de la création du processus administratif et comptable à la conduite des entretiens, en passant par la mise en place des ISO: «*J'ai même conçu le logo! Cette expérience de sept ans m'a permis de connaître les rouages financiers d'une structure et d'aiguiser mon profil de recruteuse!*» Après avoir officié en tant que responsable de paie dans un hôpital et à la gestion des affaires sociales pour une agence de comptabilité, Laetitia s'installe en plein cœur de la Moselle pour prendre ses fonctions actuelles. Devant plus ses responsabilités à son expérience terrain qu'à son bac plus deux, Laetitia se décide à reprendre des études en 2023. Intégrant un MBA à l'IFG en partenariat avec l'IAE Paris Sorbonne, la quadragénaire se perfectionne en stratégies business. Elle partage alors une véritable aventure avec ses camarades, une quinzaine d'étudiants aux parcours hétéroclites, salariés en reconversion ou entrepreneurs en herbe. Dans une ambiance «*petite promo*», Laetitia se confronte aux ateliers de codéveloppement où chacun peut solliciter l'aide de l'aréopage afin de résoudre une problématique de management ou de leadership – «*même si on était challengeant les uns envers les autres, on formait un groupe très solidaire. À la base, j'étais là pour approfondir les possibilités de mon poste, mais d'autres horizons se sont ouverts!*».

Criss-crossing France, she settled for a time in Burgundy, where she made much faster progress than the region's notorious snails. In 2001, Laetitia trained to become a medical secretary, but her interest in the care professions developed especially when she joined a temporary employment agency. There, she set up a recruitment division dedicated to healthcare professionals. She took charge of every detail, from creating the administrative and accounting process to conducting interviews and setting up ISOs: “*I even designed the logo! That seven-year experience gave me an insight into the financial workings of a whole structure and sharpened my profile as a recruiter!*” After working as a payroll manager in a hospital and in social affairs management for an accountancy firm, Laetitia moved to the heart of the Moselle region to take up her current position. Having learned more about her responsibilities from her experience in the field than from her two-year degree, Laetitia decided to go back to school in 2023. Joining an MBA program at IFG in partnership with IAE Paris Sorbonne, the forty-something perfected her knowledge of business strategies. She shared a real adventure with her fellow students, a group of fifteen or so from a variety of backgrounds, ranging from employees undergoing retraining to budding entrepreneurs. In a “*small class*” atmosphere, Laetitia took part in the co-development workshops, where everyone could ask for help from the group to solve a management or leadership problem – “*even if we were challenging each other, we formed a very close-knit group. Basically, I was there to explore the possibilities of my job, but other horizons opened up!*”

Grâce à son mémoire d'audit, son sens pratique sera salué d'une mention très bien. Elle y a injecté ses convictions écoresponsables en proposant à un spécialiste des constructions en bois de recycler les chutes, dans un tout autre but: «*En les broyant, ils pouvaient récupérer une huile recherchée par des fabricants de parfums! J'ai pris tellement de plaisir à conseiller et à proposer des débouchés, que j'ai fini par me lancer!*» Laetitia ressort alors de ses cartons un projet de société de consulting en recrutement et solutions RSE. Avec son projet d'entreprise AlignEco, elle pourra laisser éclore son «*tempérament de touche-à-tout*», en aidant une PME dans sa volonté de réduire son empreinte carbone, ou en accompagnant une société dans la création d'un fonctionnement vertueux. Une implication raccord à celle qui ne cesse de déverser sa créativité débordante depuis le petit village d'Hermelange – «*un peu comme celui d'Astérix!*» Engagée dans la logistique de la Fresque pour le climat ou le concours de la pêche à la truite, affairée aux fourneaux pour préparer des macarons, ou concentrée au piano pour jouer quelques morceaux, Laetitia se sent toujours inspirée lorsqu'il s'agit d'apporter de l'apaisement – un peu de sérénité.

Thanks to her audit dissertation, her practical sense was rewarded with a first-class mention. She injected her eco-responsible convictions when she suggested to a specialist in wood construction that they recycle their scraps for a completely different application: “*By crushing them, they could recover an oil sought after by perfume manufacturers! I had so much fun advising and proposing outlets, that I ended up taking the plunge!*” Laetitia then reactivated a once-shelved a project for a consulting company specializing in recruitment and CSR solutions. With her AlignEco business project, she would be able to let her “*jack-of-all-trades temperament*” blossom, helping an SME to reduce its carbon footprint, or assisting a company to create a virtuous enterprise. A fitting involvement for one who never ceases to pour out her overflowing creativity from the small village of Hermelange – “*a bit like the one in the Asterix comics!*” Committed to the logistics of the Climate Fresk or trout fishing competitions, busy in the kitchen preparing macaroons, or concentrating at the piano playing a few tunes, Laetitia is always inspired when it comes to bringing calm and tranquility – a little serenity.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

Cette façon de ne pas me cantonner à la trajectoire à laquelle j'aurais dû être destinée. Je ne suis pas assignée à un modèle, de la même manière que je n'ai pas à me conformer à des schémas contraires à mes valeurs. J'ai fait en sorte de devenir la personne que je voulais devenir. Et pour cela, je ne remercierai jamais assez mon mari et mon fils : ce sont eux qui me rappellent chaque jour pourquoi j'en suis là.

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

This way of not confining myself to the trajectory I should have been destined for. I'm not assigned to a given model, just as I don't have to conform to patterns that run counter to my values. I made sure I became the person I wanted to be. And for that, I can't thank my husband and son enough: they remind me every day why I am where I am.

MIA ANFINSEN



École/School

International University Of Monaco

Programme/Program

MBA

Obtention du diplôme/Graduation

2012

Ville de résidence/City of residence

Berlin

Si Mia sait quelle utopie revêt l'horizon « zéro émission », la lutte contre le réchauffement climatique reste le socle de ses missions. Head of Marketing au sein de l'entreprise Klim, elle apporte des innovations technologiques pour soulager la terre et ceux qui la travaillent. Accompagnant les producteurs vers des modèles plus propres et vertueux, Mia et son équipe rallient, depuis Berlin, le monde économique à la cause de l'agriculture régénérative. Il ne s'agit pas de récolter du blé, mais plutôt d'octroyer un « crédit carbone » compensatoire à travers ces investissements. Enseignes de grande distribution souhaitant faire leur part, acteurs de l'agro-industrie désireux d'améliorer leur filière, entreprises en dehors du secteur telles que des banques solidaires, ou fermiers soucieux de leurs hectares : Mia savoure la diversité des audiences auprès desquelles elle fait l'interface. Plus que des opérations vouées à se répliquer sur tous les écrans et tous les continents, son métier requiert de l'agilité en faveur de la planète – « face aux sols qui se dégradent, à la pluviométrie qui se dérègle, aux récoltes qui sont défailtantes, j'ai l'impression que Klim possède une partie de la solution. Je participe à ma hauteur à la diffuser ! »

While Mia is aware of the utopian nature of the horizon dubbed "zero emissions," the fight against global warming remains the cornerstone of her mission. As Head of Marketing at Klim, she brings technological innovations to help the land and those who work it. From Berlin, Mia and her team have been supporting growers in their move towards cleaner, more virtuous models, and rallying the business world to the cause of regenerative agriculture. Rather than reaping immediate benefits, the aim is to grant an offsetting "carbon credit" through these investments. Whether it be mass retailers wanting to do their part, agro-industry players looking to improve their supply chains, companies outside the sector such as solidarity banks, or farmers concerned about their acres, Mia relishes the diverse faces of the audiences with whom she interfaces. More than operations destined to be replicated on every screen and every continent, her profession requires agility on behalf of the planet – "confronted with degrading soils, erratic rainfall and failing harvests, I have the impression that Klim possesses part of the solution. I'm doing my bit to spread the word!"

**LES AVENTURES DE DONALD DUCK
RÉSONNAIENT AVEC CE RÊVE QUE
J'AVAIS DE VIVRE PLUSIEURS VIES
EN UNE, DE DÉCOUVRIR LE MONDE!**

**THE ADVENTURES OF DONALD DUCK
RESONATED WITH THIS DREAM I HAD
OF LIVING SEVERAL LIVES IN ONE,
OF DISCOVERING THE WORLD! ””**

Mia s'est éprise très tôt de la nature et de ses bienfaits: son enfance s'est écoulée dans l'environnement préservé de Norvège, parmi ses fjords. Entre forêts de conifères et terres nourricières, entre cette mer frémissante de poissons et ces collines qui font la splendeur des environs, la région de Trondheim s'est imprimée en elle. Mais au-delà des troupeaux et des céréales de sa campagne natale, les bandes dessinées Donald Duck esquissèrent d'autres possibles: « *Un jour, il était ouvrier à l'usine, un autre, il devenait explorateur polaire – cela résonnait avec ce rêve que j'avais de vivre plusieurs vies en une, de découvrir le monde!* » Mia est peut-être restée cette « *fillette du village qui prend son temps* », son odyssée débute en 2007, « *les yeux écarquillés* » dans la ville danoise d'Aarhus, pour un Bachelor en marketing et communication. Puis c'est à Monaco que l'étudiante change de filière et change de file; plutôt que renforcer ses appuis, à l'IUM, elle travaille sur son talon d'Achille: « *J'ai choisi le Master en finances appliquées car il me manquait cette dimension essentielle à la compréhension des enjeux en entreprise. Le professeur de cette matière était tellement excellent que les finances sont devenues pour moi une passion!* » Pour tenir les quatre semestres en un an, Mia laisse parler son côté Hermione Granger – éternellement au premier rang, elle obtient même de menues faveurs: « *Comme je restais très tard à la bibliothèque de l'école, on a fini par m'en confier la clef! Tous les jours, il y avait un quiz, un rendu, un contrôle. Le rythme est intense, il faut s'accrocher.* » Outre les cas pratiques qui lui font rencontrer le fondateur de la compagnie aérienne easyJet, outre les compétitions avec Harvard et d'autres universités dans la même ligue, Mia retient de l'IUM sa qualité de *hidden gem*. De retour dans son pays natal, la diplômée montera une startup de consulting financier avec un alumnus. Sa façon d'apporter de la lumière sur l'incertitude et de « *l'ordre au chaos* »: « *Cette démarche, je l'ai aussi suivie en tant que DJ amatrice, dans des soirées techno underground! Lorsque je crée un set, je tisse un lien entre les morceaux pour aboutir à un déroulé continu et cohérent.* » Le sien se tissera à Berlin. Douze ans passés dans cette culture alternative, douze ans à s'investir dans l'écosystème des jeunes pousses avant de rejoindre Klim en tant que Head of Marketing.

Mia fell in love with nature and its boons at an early age: her childhood was spent in the unspoiled environment of Norway, among its fjords. Between coniferous forests and nourishing land, between the sea teeming with fish and the hills that make up the splendor of the surrounding area, the Trondheim region was imprinted on her. But beyond the herds and grains of her native countryside, Donald Duck comics sketched out other possibilities: “*One day he was a factory worker, another he became a polar explorer – it resonated with this dream I had of living several lives in one, of discovering the world!*” Mia may have remained the “*village girl who takes her time,*” but her odyssey began in 2007, “*wide-eyed*” in the Danish city of Aarhus, for a bachelor’s degree in marketing and communications. Then it was on to Monaco, where the student switched courses and changed lanes; rather than reinforcing her strengths, at the IUM she concentrated on her Achilles’ heel: “*I chose the Master’s in Applied Finance because I lacked this essential dimension for understanding business issues. The teacher of this subject was so excellent that finance became a passion for me!*” To make it through the four semesters in one year, Mia leaned into her inner Hermione Granger – ever at the front of the class, she even received the occasional small favor: “*As I was staying very late in the school library, they ended up giving me the key! Every day, there was a quiz, a report, a test. The pace was intense, and you had to stay on top of it.*” In addition to the practical case studies that introduced her to the founder of the airline easyJet, and competitions with Harvard and other universities in the same league, Mia fondly remembers it all, and above all that IUM is a hidden gem. Back in her homeland, the graduate founded a financial consulting start-up with a fellow alumnus. Her way of bringing light to uncertainty and “*order to chaos*”: “*I also followed this approach as an amateur DJ, at underground techno parties! When I create a set, I weave the tracks together to create a continuous, coherent flow.*” Her own track would be woven in Berlin. Twelve years spent in this alternative culture, twelve years involved in the start-up ecosystem before becoming Head of Marketing at Klim.

Son parcours peut sembler « *sinueux et jalonné d'étapes* », Mia apprécie d'avoir pu tout concilier en franchissant ce nouveau cap. Participant à développer les expertises de ses collaborateurs, elle les laisse surtout suivre la boussole de leur cœur : « *Je guide, je cadre, mais j'ai la conviction qu'il est essentiel de donner cette liberté de sélectionner les projets que l'on aime et auxquels on croit.* » Une liberté que Mia s'est aussi octroyée à travers son engagement associatif : avec la Japan Startup Research, elle promeut l'entrepreneuriat féminin dans l'archipel, œuvre aux côtés des fondateurs pour qu'impulsion et innovation soient suivies de résultats, quand sa visite ne se boucle pas autour d'un thé matcha et d'un yakisoba – « *que ce soit dans la nourriture, l'artisanat ou la technologie, cette civilisation me fascine par son niveau d'attention.* » À travers les pages des grands écrivains comme Steinbeck, Tolstoï ou encore Dostoïevski, Mia aime sonder les replis de l'âme ; elle sent que la sienne est désormais pareille à ce « *grand large* », lisse et sans grisaille. C'est ainsi qu'elle atteint ce point d'équilibre entre plaisir, talent, besoin et travail, que les Japonais ont nommé « *ikigai* ».

Her path may seem “*winding and full of steps,*” but Mia appreciates the fact that she has been able to reconcile everything by taking this new leap. Helping to develop her colleagues’ expertise, she lets them follow the compass of their hearts: “*I guide, I frame, but I’m convinced that it’s essential to give people the freedom to select the projects they like and believe in.*” It is a liberty that Mia also grants herself through her commitment to associations: with Japan Startup Research, she promotes female entrepreneurship in the archipelago, works alongside founders to ensure that impulse and innovation are followed by results, when her visit is not wrapped up over matcha tea and yakisoba – “*whether in food, crafts or technology, this civilization fascinates me with its level of attention.*” Through the pages of great writers such as Steinbeck, Tolstoy and Dostoevsky, Mia likes to plumb the depths of the soul; she feels that hers is now like that “*open sea,*” smooth and uncluttered, a mirror to the sky. This is how she reaches that point of balance between pleasure, talent, necessity and work that the Japanese call “*ikigai*”.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD’HUI ?

L’envie de comprendre le monde qui m’entoure ! J’ai ce besoin viscéral d’aller gratter sous la surface. C’est ce qui m’a poussée, plusieurs fois au cours de ma carrière, à me diriger vers des domaines qui m’étaient inconnus, et à découvrir ce catalyseur incroyable qu’est la finance. L’idée n’est pas de se dire que l’on est arrivé, mais de continuer à grandir, à chaque fois !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

The desire to understand the world around me! I have this visceral need to scratch beneath the surface. That’s what drove me, several times in the course of my career, to go into fields that were unknown to me, and to discover the incredible catalyst that is finance. The idea is not to say you’ve made it, but to keep on growing, every time!

NELLY KAMBIWA



École/School

INSEEC Grande École

Programme/Program

Master International Business and Strategies

Obtention du diplôme/Graduation

2010

Ville de résidence/City of residence

Aix-en-Provence

Avec un père agent d'escale et une épicerie fine familiale emplies des merveilles du monde, Nelly a littéralement été bercée entre les nations. Elle s'ancre autant à Nice que dans le village camerounais de Bangoulap, elle savoure autant le chant du coq au petit matin que la skyline new-yorkaise: « *Non seulement, cette éducation m'a donné une curiosité insatiable envers les langues et les civilisations; mais en plus, j'ai été imprégnée par des exemples concrets d'engagement social au niveau local.* » Ses grands-parents fondèrent une école avant que sa tante en perpétue l'âme; sa mère est directrice d'une ONG pour la défense du droit des femmes. Si la Directrice monde RSE et développement durable chez Sopra Banking Software qu'elle est à présent a pu connecter toutes ces facettes au sein du métier de ses rêves, la jeune Nelly dut d'abord rallier d'autres rives. À commencer par celle de l'Atlantique pour suivre à Bordeaux un cursus en LEA anglais-allemand, saupoudré de mandarin. Continuant en marketing international et parce qu'elle est du genre à combiner plutôt qu'à compartimenter, Nelly opéra une première synthèse en choisissant une école de commerce. Elle s'intègre parfaitement à la richesse des profils de l'INSEEC, où chacun est accueilli pour ses forces intrinsèques: « *Ce sont d'abord les témoignages des anciens diplômés qui m'ont confortée dans ce choix; on peut venir du monde de l'université, ou avoir déjà validé un diplôme en deux ans, et rejoindre une grande école. Je n'étais pas une passionnée de mathématiques ou de matières scientifiques, et il fallait prendre le train en marche, mais la diversité des trajectoires et leur valorisation m'ont convaincue de tenter ma chance!* »

With a father who was a station agent, and a family delicatessen filled with the wonders of the world, Nelly was quite literally cradled between nations. She is as at home in Nice as she is in the Cameroonian village of Bangoulap and enjoys the rooster's crow signaling sunshine as much as the New York skyline: "Not only did my upbringing give me an insatiable curiosity about languages and civilizations, but I was also imbued with concrete examples of social commitment at local level." Her grandparents founded a school before her aunt perpetuated its soul; her mother is director of an NGO with the defense of women's rights as its goal. If the CSR and Sustainable Development Director for Sopra Banking Software that she is today has been able to connect all these facets within her dream profession, young Nelly first had to see other sights and let them make an impression. Starting with the Atlantic coast, she followed a LEA course in Bordeaux in English-German, with a sprinkling of Mandarin. Continuing in international marketing, and because she is the type to combine rather than compartmentalize, Nelly opted for a first comprehensive course by choosing a business school. She fit in perfectly with the richness of INSEEC's profiles, where everyone is welcomed for their intrinsic strengths: "It was first and foremost the testimonials of former graduates that reinforced my choice; you can come from the world of academics, or have already completed a two-year degree, and join a 'grande école.' I wasn't a fan of mathematics or scientific subjects, and I had to jump on the bandwagon, but the diversity of career paths, and the fact that they are so highly valued, convinced me to try my luck!"

**CETTE ÉDUCATION M'A DONNÉ
UNE CURIOSITÉ INSATIABLE ENVERS
LES LANGUES ET LES CIVILISATIONS.**

**MY UPBRINGING GAVE ME
AN INSATIABLE CURIOSITY
ABOUT LANGUAGES
AND CIVILIZATIONS. ”**

Dans cet établissement, l'étudiante se transforme: troisième ligne puis arrière pour l'équipe féminine de l'école, c'est au pays de l'Oncle Sam que la rugbywoman voit ses ambitions prendre en résolution – « *mon stage en tant que chargée de l'information publique à l'ONU a profondément marqué mon Master Commerces et Stratégies, avant que je ne l'achève à Berlin, autant pour les rencontres que j'y ai faites que pour la qualité des cours!* » Fidèle à cette certitude qu'elle peut bousculer le statu quo par le biais des entreprises, la jeune femme se construit un parcours au gré des postes mais aussi de sa quête de cohérence – « *durant les quinze années que j'ai passées ensuite au sein de la tech, j'ai senti que le système avait du mal à laisser les professionnels sortir de leur case!* » Pour autant, Nelly reste optimiste, elle sait qu'elle aura l'opportunité d'exprimer toutes les palettes de ses centres d'intérêts multiples, qu'elle pourra abattre les cloisons entre ses expériences en tant que commerciale grands comptes dans le luxe, dans la grande distribution, le retail, et ses actions bénévoles au sein d'associations de mentorat pour les femmes. Rejoignant Sopra Banking Software dès 2021, à Aix-en-Provence, Nelly fait finalement coïncider ses missions et la recherche de sens d'une génération. En charge de la région Moyen-Orient et Afrique, elle participe à la commercialisation de logiciels bancaires inclusifs, consciente que l'accès aux services financiers et l'autonomie font partie des questions essentielles: « *Nous aidons les établissements bancaires à proposer des solutions adaptées à la diversité de leurs publics. C'est précisément parce que le secteur financier est la cible d'autant de critiques que le challenge est passionnant!* » Devenue manageuse d'une équipe couvrant quinze pays qui vont du Brésil jusqu'à l'Inde, la Directrice monde RSE et développement durable intègre les questions sociales et environnementales dans les décisions stratégiques de l'entreprise, sensibilise et engage autant les collaborateurs que les clients et partenaires. Avec ses équipes, elle promeut les bonnes pratiques pour réduire les consommations d'énergie en interne, œuvre à l'inclusion numérique des utilisateurs malvoyants, et veille à la conformité des certifications et labels dans un cadre réglementaire de plus en plus prégnant. Par les partenariats philanthropiques qu'elle noue avec le tissu associatif local, Nelly contribue aussi à l'éducation des jeunes aux métiers du digital.

Here, the student was transformed: from third row to fullback for the school's women's team, it was during a brief escape the land of Uncle Sam that the rugbywoman saw her ambitions change into resolutions – “*my internship as a public information officer at the UN had a profound effect on my Masters in Business and Strategy, before I finished it in Berlin, as much for the people I met there as for the quality of the courses!*” Faithful to her opinion that she could shake up the status quo through business, the young lady built her career path as she moved through each different occupation, and also in her quest for cohesion – “*during the fifteen years I then spent in tech, I felt that the system had a hard time letting professionals get out of their own box!*” Nevertheless, Nelly remained optimistic, knowing that she would have the opportunity to express the full range of her multiple interests, and that she would be able to break down the barriers between her experiences as a key account manager in luxury goods, mass retail and distribution, and her volunteer work with women's mentoring associations. Joining Sopra Banking Software in 2021, in Aix-en-Provence, Nelly's missions finally coincided with this generation's purpose. In charge of the Middle East and Africa zone, she is involved in the marketing of inclusive banking software, aware that access to financial services and autonomy that grows in turns are among the key concerns: “*We help banking institutions to offer solutions adapted to the diversity of their audiences. It's precisely because the financial sector is the target of so much criticism that it's an exciting challenge!*” Now manager of a team covering fifteen countries from Brazil to India, the Global CSR and Sustainable Development Director integrates social and environmental issues into the company's strategic decisions, raising awareness and engaging employees as well as customers and partners. Together with her teams, she endorses best practices to reduce internal energy consumption, promotes the digital inclusion of visually impaired users, and ensures that certifications and labels comply with an increasingly stringent regulatory environment. Through the philanthropic partnerships she forges with local associations, Nelly also helps to guide young people into digital professions.

Un engagement qu'elle pousse encore un cran plus loin en dehors des horaires de bureau, toujours raccord à ses convictions. Nelly assure même son rôle de marraine de la promotion 2023 à l'INSEEC Paris, tout en valorisant à son tour la pluralité des mérites auprès des collégiens et des lycéens, en faisant passer Les Entretiens de l'Excellence. Et lorsqu'elle ne bâtit pas des passerelles avec 10 000 Codeurs – « *une association montée par un ingénieur lui aussi franco-camerounais!* » –, la French African Foundation peut encore compter sur cette Young Leader pour renforcer les synergies entre d'autres drapeaux. C'est dans ce cadre que Nelly s'est entretenue avec les collaborateurs des présidents Emmanuel Macron et Paul Kagame, afin de poser les premières pierres d'un dialogue diplomatique. Sur les sujets d'éducation, de technologie et d'intelligence artificielle, la rapporteuse a même remis une note de recommandation pour une coopération France-Rwanda, aux côtés des autres lauréats. Joyeuse sprinteuse qui court le marathon de Paris, parieuse grimpeuse qui s'élance sur le Kilimandjaro et saute en parachute sur un simple défi, Nelly n'est jamais à court d'idées quand il s'agit de grimper en difficulté: « *Et pourtant, j'ai peur du vide!* » Qu'elle s'emploie à élever les indicateurs humains, ou s'adonne à des fulgurances moins mesurables, Nelly a prouvé qu'il existe plus d'une façon d'aborder le développement durable.

Always true to her convictions, this commitment is one she takes a step further outside of normal office hour restrictions. Nelly has also taken on a role as mentor to the class of 2023 at INSEEC Paris, while at the same time encouraging the plurality of merits among secondary school students by organizing Les Entretiens de l'Excellence. And when she is not building links with 10,000 Coders – “*an association set up by an engineer who is also Franco-Cameroonian!*” – the French African Foundation can still count on this Young Leader to strengthen synergies between other flags. It was in this context that Nelly met with the staff of Presidents Emmanuel Macron and Paul Kagame, to lay the foundations for a diplomatic dialogue. On the subjects of education, technology and artificial intelligence, the rapporteur even submitted a recommendation for cooperation across France and Rwanda's borders, alongside the other prizewinners. A cheerful sprinter who has run the Paris marathon, a wily climber who has ascended Kilimanjaro and will parachute when challenged, Nelly is never short of ideas when it comes to scaling obstacles: “*And yet, I'm afraid of heights!*” Whether she is working to raise human standards, or indulging in less measurable dazzlement, Nelly has proved that there is more than one way to approach sustainable development.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

L'envie ! Celle de participer activement à son époque, et de ne pas se contenter de la traverser. L'on m'a beaucoup reproché de ne pas être concentrée sur une seule voie, mais je tiens à rassurer les étudiants : il existe des entreprises qui apportent autant d'importance au social qu'au business. Et si le succès met parfois du temps à venir, les « échecs » sont finalement des expériences qui font partie du processus d'apprentissage. Il faut les valoriser, ils participent à qui nous sommes !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

Desire! The desire to actively participate in the times we live in, and not just pass through them. I've been criticized a lot for not focusing on a single path, but I'd like to reassure students that there are companies that place as much importance on social issues as on business. And while success sometimes takes time to come, "failures" are ultimately experiences that are part of the learning process. They're part of who we are!

ROKHAYA BEYE

École/School

ESCE International Business School

Programme/Program

Grande École, spécialisation « Achats, approvisionnement/acquisitions et gestion des contrats » · Grande École Program, Master Degree "Purchasing, procurement / acquisitions and contracts management"

Obtention du diplôme/Graduation

2014

Ville de résidence/City of residence

Zurich



Avant que les produits atteignent les étagères des magasins, avant même que les principes actifs rejoignent les lignes de production, Rokhaya œuvre pour que dans les usines de remplissage situées en EMEA, tous les contenants soient systématiquement à disposition. Des bouchons de parfums aux pots de crème en passant par les tubes de shampooing, la Responsable achats packaging skincare du groupe Estée Lauder Companies fait office de pivot dans le vaste cosmos de la cosmétique. Étudier les tarifs, assurer avec les fournisseurs un lien permanent et clair; chaque nuance concourt à garantir un niveau exemplaire: «*Mon métier présente un aspect technique que j'aime beaucoup, et j'ai la chance d'adorer ce secteur. Je gravite autour de marques qui me plaisent vraiment!*» Depuis Zurich, où elle fluidifie les marchés d'Afrique, du Moyen-Orient et d'Europe, l'expatriée s'enthousiasme de ses latitudes. Entre les liens avec ses homologues de toutes les nationalités et ce réseau qu'elle développe au bout du monde, celle qui a grandi à Sarcelles ne se serait jamais projetée aussi loin. Grâce à la résilience de sa mère célibataire, elle put poursuivre sa scolarité en lycée privé avec son frère et sa sœur. Pour rester à la hauteur de tous les espoirs placés en elle, Rokhaya prendra en main la suite de son parcours «*sans jamais sécher un seul cours*». Avec quelques amies, elle franchit le seuil d'un salon étudiant, et c'est là, parmi les allées, que ses yeux se mettent à briller pour l'ESCE et sa brochure pailletée: «*Elle m'a éblouie! Même si c'est bien le programme qui m'a conquise. J'ai immédiatement flashé sur la structure du cursus; chaque année est jalonnée par une étape professionnalisante. Un stage, un cycle à l'étranger, de l'alternance... Tout correspondait à ce que je cherchais!*»

Well before products grace store shelves, and even before primary materials reach their production lines, Rokhaya strives to ensure that the fulfillment factories located in EMEA are systematically guaranteed to have everything they need. From perfume bottle tops to jars of cream and shampoo bottles, the Estée Lauder Companies Skincare Packaging Purchasing Manager incarnates a pivot point in the vast cosmos of the cosmetics universe. With a finger on the pulse of pricing, she safeguards a relationship with suppliers that is lasting and clear; every nuance is expected to be exemplary here: “*My role comprises a technical aspect that I very much enjoy, and I am fortunate to have a great fondness for this industry. I am in constant contact with brands that I find genuinely exciting!*” From her perch in Zurich, this expat enjoys a gaze with broad scope that covers the markets of Africa, the Middle-East, and Europe. Between bridges built with multi-national colleagues and a network cast to the ends of the Earth, this Sarcelles, France native could not have imagined a career that connected so many nations. Thanks to her single-mother’s resilience and fortitude, she, her brother and sister, insisted on a private high school education to develop their aptitude. To better live up to the hopes placed in her, Rokhaya would take an active role in crafting the parts of her education yet to pass “*without ever skipping a single class.*” Alongside a few friends, she visited a student fair, where among the rows of stalls and stands, her eye dazzled at the allure of the ESCE thanks to a glimmering brochure: “*I was stunned! Even if it was the educational charter that convinced me. The curriculum structure spoke to me, with each year being bolstered by a professionalizing step. An internship, a semester abroad, or work-study... Everything corresponded to what I was looking for!*”

J'AI COMPRIS QUI J'ÉTAIS VRAIMENT AU FOND DE MOI, ET J'AI SU QUE JE POUVAIS AVOIR LA VIE QUE JE VOULAIS.

I UNDERSTOOD WHO I REALLY WAS DEEP DOWN, AND I KNEW THAT I COULD HAVE THE LIFE THAT I WANTED. ”

Les après-midis studieuses en travaux de groupe, les journées du cursus Commerce International, Logistique et Achats ne manquent pas de convaincre Rokhaya et dépassent même ses envies: « Grâce à l'ESCE, j'ai compris qui j'étais vraiment au fond de moi, et j'ai su que je pouvais avoir la vie que je voulais. Je n'ai pas seulement intégré une école; j'ai intégré tout un univers! » Son entrée dans la cour des grands se fera chez Toys'R'Us, lors d'un stage de deuxième année qui lui présente un défi de taille – reprendre un rayon livres en déliquescence, là où l'association bambin-lecture est tout sauf une évidence: « J'ai tout remanié, des collections que j'ai fait rentrer en référence aux agencements des têtes de gondole. Malgré mes quatre heures de trajet quotidien, je me suis donnée à fond, et le chiffre d'affaires a augmenté de vingt pour cent en deux mois. Le directeur a envoyé un mail à toutes les équipes pour louer ce "redressement spectaculaire". J'aimais ce que je faisais, et surtout, j'étais fière de le faire! » Si elle freeze pendant les spectacles de danse hip-hop qu'elle monte en parallèle dans son école, la sportive ne connaît aucun break. À peine a-t-elle lancé dans les airs son graduation hat qu'elle s'envole vers de nouveaux caps. Après la validation de son Master, Rokhaya se déleste progressivement de son trac; géant de la téléphonie, leader mondial de services du numérique ou encore du gaz, elle se consacre à de grandes entreprises qui lui donnent sa chance mais aussi la « niaque ».

Studious afternoons in group workshops and days spent delving into the International Commerce, Logistics and Purchasing curriculum thoroughly convinced and even surpassed Rokhaya's expectations: "Thanks to the ESCE, I understood who I really was deep down, and I knew that I could have the life that I wanted. I didn't so much enroll in a school as I did in an entire way of being." Her first steps to playing with the big kids would come at Toys'R'Us during a second-year internship with a sizable challenge – reconfigure a book presentation that was in decline, wherein the toddler-reading association is not so evident to define: "I reworked all of it – from the collections that I brought in to the organization of the sorting tabs. Despite my four hours of daily commute, I gave it everything I had, and sales rose twenty percent in two months. The director sent a message out to all of their teams touting this 'spectacular rebuild.' I liked what I was doing, and most importantly, I was proud to be doing it!" If she would freeze during the hip-hop dance shows she prepared in parallel to her schooling, this athlete was not much for taking a break. Barely had she launched her graduation hat into the air, then she was off flying. After receiving her Master's Degree, Rokhaya set out to thrive; at a telecom giant, a world-leader in digital services, and a gas goliath, she applied herself to the big companies who gave her a shot, but also more "drive."

Elle qui rêvait de travailler aux États-Unis aura démontré que de belles victoires pouvaient aussi se décrocher à la suite d'un acte manqué – « *l'annulation de mon départ m'a permis de retrouver un ami d'enfance par hasard. On s'est mariés, c'était le destin!* » Et le destin a sa façon de jouer les complices : car elle trouve finalement l'Amérique de l'autre côté des Alpes, en Suisse. Libérée de cette impression de devoir sans cesse « *être plus qu'à la hauteur* », la Responsable achats de packaging poursuit son ascension chez Estée Lauder Companies. À Zurich, elle garde un lien d'affection avec l'ESCE ; le groupe WhatsApp des alumni est si fourni qu'il fait à lui seul figure de réseau social – « *j'étais impressionnée de voir que nous étions aussi nombreux, c'est une force incroyable! Quand j'étais étudiante, je n'ai pas hésité à utiliser ce maillage, alors je rends la pareille dès que j'en ai l'occasion.* » Rokhaya a permis à une jeune étudiante d'entrer à son tour chez Estée Lauder Companies, et se plaît déjà à être mentor de profils juniors. Qu'elle transforme des collaborations en amitiés, renoue avec le Sénégal et ses origines ou voyage avec sa mère pour lui exprimer une fois de plus sa gratitude, Rokhaya envisage l'avenir en reliant tous les points de ces relations dont elle a su prendre soin.

The woman who dreamed of working in the United States would also come to testify that important victories could also come from life's twists, turns, and mysteries – “*my departure was canceled, which allowed me to randomly bump back into a childhood friend. We ended up getting married – it was destiny!*” And destiny has its own way of playing games and reworking what was once planned, as she finally found America on the other side of the Alps in Switzerland. Liberated from the impression of constantly needing to “*be more than adequate,*” the Packaging Purchasing Manager has continued her growth by expanding her duties at Estée Lauder Companies. In Zurich, she maintains an affectionate link with ESCE; the alumni WhatsApp group is so well-stocked that it acts as a social network in itself – “*I was impressed to see that there were so many of us, it's an incredible resource! When I was a student, I didn't hesitate to use this network, so I return the favor every chance I get.*” Rokhaya has enabled a young student to join the Estée Lauder Companies, and already finds contentment mentoring junior talent. Whether transforming collaborations into friendships, reconnecting with Senegal and her origins, or traveling with her mother to express her gratitude once again, Rokhaya looks to the future by connecting all the dots of the relationships she knew to nurture.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

La certitude que toutes les graines que je plante aujourd'hui me permettront de récolter les fruits plus tard. L'on peut avoir tendance à tout vouloir tout de suite, mais il faut apprendre à se tempérer. Étudiante, lorsque j'avais l'impression d'être perdue, je me concentrais sur mes objectifs !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

The certainty that all the seeds I plant today will later bear fruit. You can tend to want everything right away, but you have to learn to temper yourself. As a student, when I felt lost, I focused on my goals!

VINCENT VIDAL

École/School

INSEEC BBA

Programme/Program

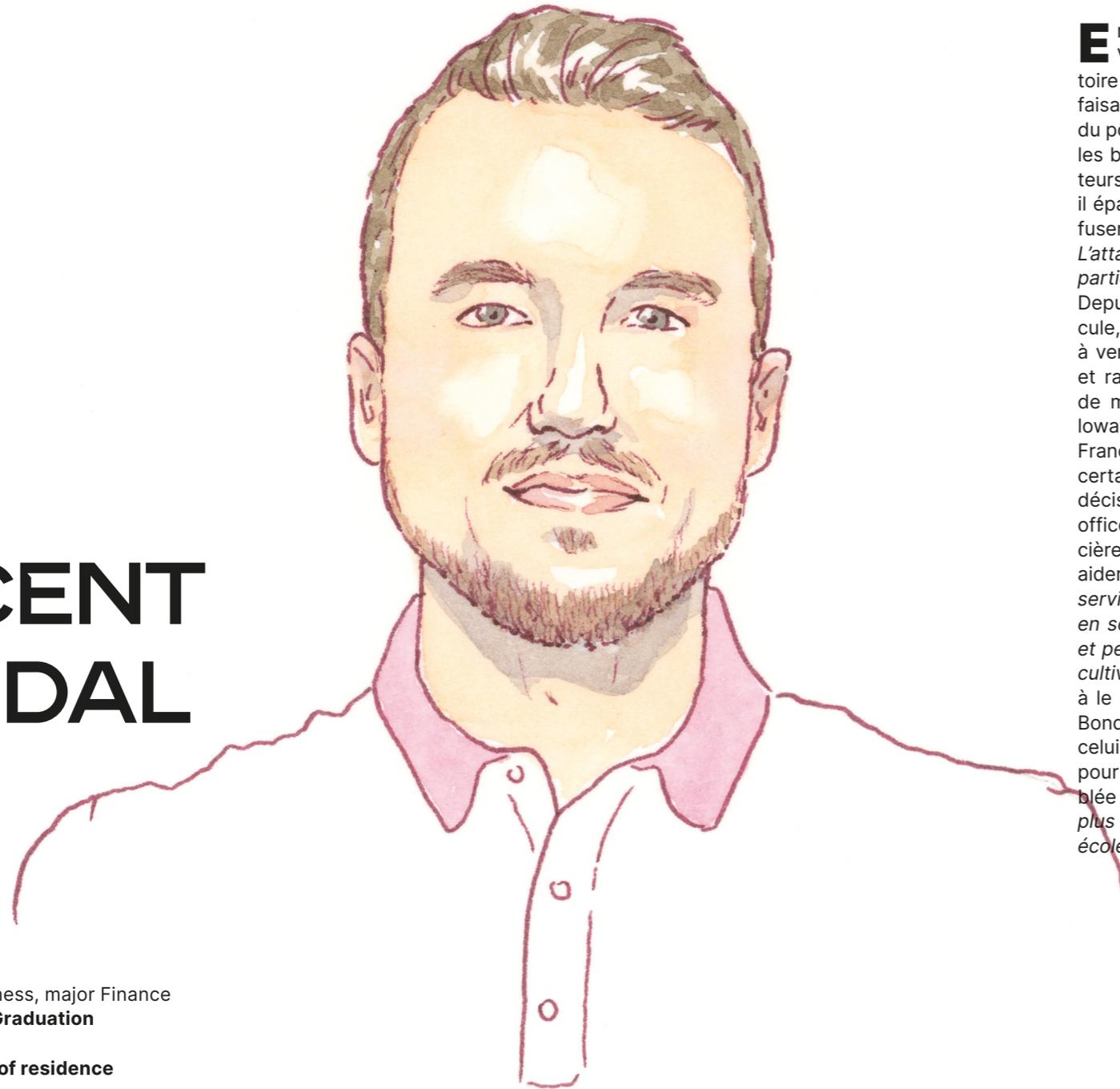
BBA International business, major Finance

Obtention du diplôme/Graduation

2010

Ville de résidence/City of residence

Warwick



Entre les mythes, les conquêtes et les hoplites, Vincent n'a eu de cesse de se passionner pour l'histoire antique. Et si, à cette époque, les courses de chars faisaient déjà lever les foules, le Responsable financier du pôle Motorsport chez Jaguar Land Rover sait combien les bolides d'aujourd'hui suscitent encore la ferveur. Moteurs puissants, carapaces rutilantes et lignes fuselées; il épaulé toute une équipe qui permet à la mécanique de fuser: «*Le sport automobile est un monde effervescent. L'attache sentimentale du public est forte. Cette énergie particulière se ressent même au sein de notre équipe!*» Depuis la ville anglaise de Warwick, Vincent chiffre, calcule, modèle des stratégies financières, balise les années à venir avec des programmes déployés entre Formule E et rallye. Raccord à cet univers de motopropulseurs et de moteurs électriques délivrant une montagne de kilowatts, le manager n'en finit pas de foncer. En tant que Français, il détonne des habitudes anglophones par un certain franc-parler, et se plaît à mesurer l'impact de ses décisions. Accompagnant les collaborateurs tant en back office qu'à la production, conseillant sur la faisabilité financière de projets de la R&D, Vincent est avant tout là pour aider: «*Nous sommes une dizaine de personnes dans ce service, notre team est réduite et très spécialisée! Je fais en sorte que chacun se sente bien professionnellement et personnellement; c'est un travail de longue haleine de cultiver un tel équilibre.*» Le sien, Vincent commencera à le soigner dès son bac en poche, lorsqu'il bondira de Bondy à Bordeaux, découvrant un autre paysage que celui de la Seine-Saint-Denis. Et s'il dut prendre un temps pour s'acclimater, son cursus à l'INSEEC le rassura d'emblée grâce à sa classe préparatoire intégrée: «*Je trouvais plus sécurisant de pouvoir entrer directement dans une école, plutôt que de passer plein de concours différents.*»

Between myths, conquests and hoplites, Vincent has never ceased to be fascinated by ancient history and its stars. And while chariot races were already drawing crowds in those days, the Financial Manager of Jaguar Land Rover's Motorsport division knows just how much enthusiasm there is for today's racing cars. Powerful engines, gleaming bodywork and streamlined contours; he supports a whole team that is faithful to making mechanics sparkle: "*Motorsports is an effervescent world. The public's sentimental attachment is strong. This particular energy is felt even within our team!*" From the English town of Warwick, Vincent quantifies, calculates, models financial strategies, and charts the years ahead with programs deployed between Formula E and rally. In tune with this world of powertrains and electric motors that deliver a mountain of kilowatts, the manager never stops pushing forward. As a Frenchman, he has a certain outspokenness that sets him apart from his English-speaking counterparts, and enjoys measuring the impact of his decisions. Accompanying employees both in the back office and in production, advising on the financial feasibility of R&D projects, Vincent is above all there to help across all aspects: "*There are around ten of us in this department, and our team is small and highly specialized! I make sure that everyone feels good both professionally and personally; it's a long-term job to cultivate such a balance.*" Vincent began to take care of his own as soon as he graduated from high school, when he leapt from Bondy to Bordeaux, discovering a landscape other than that of Seine-Saint-Denis. And although he had to take some time to acclimatize, his course at INSEEC reassured him from the first pass thanks to its integrated preparatory class: "*I found it more reassuring to be able to enter a school directly, rather than having to trudge through a whole host of different competitive exams.*"

**J'AI CLAIREMENT L'IMPRESSION
D'AVOIR UN PIED DANS LE FUTUR!**

**I CLEARLY FEEL I HAVE ONE FOOT
IN THE FUTURE! ”**

Les perspectives restaient encore à éclaircir lorsque Vincent s'engagea pour un BBA, même si son instinct l'orienta vers une dominante pour la finance. Plus adepte des soirées proches des amplis que des journées en amphi, l'étudiant jeta les bases d'une carrière internationale lors d'un stage en deuxième année. Trois mois à travailler dans un hôtel en Angleterre lui permirent d'appréhender avec plus de régularité les verbes irréguliers: «*À mon retour, c'était le jour et la nuit! Alors qu'il avait le dos tourné, mon professeur d'anglais a même cru qu'un nouvel élève était arrivé en classe en m'entendant prendre la parole.*» Grâce à un accent totalement maîtrisé, il chemine jusqu'à son secteur de cœur. En voyant que certains alumni avaient connu une expérience dans l'automobile chez PSA, Vincent, qui rêvait d'un parcours à l'étranger, vit dans ce fleuron un point de passage entre les deux rives de la Manche. Il retroussa les jupes pour provoquer la chance: «*En 2010, j'ai envoyé une candidature spontanée, et c'était parti!*» Cinq ans durant, dans la région de Birmingham, Vincent développa son goût pour des fonctions transversales, pour ce pont qu'il dresse entre les chiffres, les opérations et les équipes opérationnelles de l'automobile – «*je me voyais moi-même comme un véhicule!*» L'analyste junior se frotte alors à ce que la comptabilité a de plus redoutable, et se reconforte, si nécessaire, en embrassant les mœurs locales; saucisses, haricots et œufs pour le breakfast: «*Cette simplicité me va bien. En tant qu'expatrié, il me paraît naturel d'accepter d'aller vers l'autre et de chercher à le comprendre, quitte à accepter de mettre de l'eau dans son vin!*»

Prospects were still unclear when Vincent signed up for a BBA, although his instinct was to pursue a major in finance. More adept at parties vibing to amps than days thrumming in amphitheaters, the student laid the foundations for an international career during an internship in his second year. Three months working in a hotel in England gave him a more regular grasp of irregular verbs: “*When I got back, it was night and day! With his back turned, my English teacher even thought a new pupil had arrived in class when he heard me speak.*” Thanks to a fully mastered accent, he found his way to his favorite field. Seeing that some of his alumni had had automotive experience at PSA, Vincent, who had been dreaming of a foreign posting, saw in this flagship a gateway between the two sides of the Channel. And he would channel his will to make his own luck: “*In 2010, I sent in an unsolicited application, and that was it!*” For five years in the Birmingham area, Vincent developed his taste for cross-functional roles, for the bridge he built between numbers, operations and automotive operational teams – “*I used to think of myself as a vehicle!*”

Souhaitant changer de giron pour s'immerger totalement dans la société britannique, le jeune homme postule chez JLR et s'y épanouit d'abord en tant que Contrôleur de gestion industriel. Trois ans en Slovaquie le voient encadrer l'implantation d'une nouvelle usine, renforcer son expérience, et même se fiancer! Il opère un virage serré quand on lui propose d'entrer dans le pool restreint du Motor-sport, mais ce nostalgique de la gloire romaine, qui n'a pas hésité à s'acheter une armure de légionnaire, a toujours eu l'habitude de se catapulte dans le monde d'après: « *Je suis à la croisée du marketing et des technologies émergentes; la formule E est d'ailleurs la première discipline à être "net carbon zero". Mes plans de financement s'articulent sur une vision du sport automobile comme plateforme d'innovation, servant aussi au développement des voitures de séries du groupe. J'ai clairement l'impression d'avoir un pied dans le futur!* » Si ce timide a trouvé l'aspiration pour se dépasser, il ne s'était sans doute pas imaginé entrer au comité de direction de ce département réputé; ni même revenir au sein de son ancienne école pour partager son regard aux nouveaux étudiants. N'ayant rien perdu de son amour pour les ambiances ballon de cuir, stade et lucarne, il ne saurait désormais trop s'éloigner des ambiances circuit, stand et chicanes. Vincent se réalise au gré des projets qu'il copilote, avec un esprit résolument cosmopolite.

Wishing to change his career path and immerse himself fully in British society, the young man applied to JLR, where he initially blossomed as Industrial Management Controller. Three years in Slovakia saw him oversee the implementation of a new plant, build up his experience alongside new teams and even get engaged to the woman of his dreams! He made a sharp turn when he was offered entry into the restricted Motorsport pool, but this nostalgic for Roman glory, who did not hesitate to buy himself legionnaire's armor, is accustomed to catapulting himself into the next world: *"I'm at the crossroads of marketing and emerging technologies; Formula E is in fact the first discipline to be 'zero net carbon.'* My financing plans are based on a vision of motorsport as a platform for innovation, which also serves to develop the Group's series-produced cars. I clearly feel I have one foot in the future!" Although this shy man has found the aspirations to surpass himself, he probably never imagined himself joining the board of directors of this renowned department, or even returning to his old school to share his vision with new students. Having lost none of his love for the atmosphere of soccer balls, stadiums and skylights, he cannot stray too far from circuits, pits and chicanes. Vincent fulfills himself through the projects for which he is co-pilot, with a resolutely cosmopolitan spirit.

CE QUI TE FAISAIT AVANCER ÉTUDIANT, ET ENCORE AUJOURD'HUI ?

Le fait de ne me fermer à rien ni à quiconque. Je considère que c'est une chance de pouvoir être entouré de profils qui viennent de partout, et de cultures aussi différentes. Finalement, c'est ce chemin parcouru qui a influencé la personne que je suis, et non l'inverse !

WHAT KEPT YOU MOTIVATED AS A STUDENT, AND STILL DOES TODAY?

Not closing myself off to anything or anyone. I consider myself lucky to be surrounded by people from all over the world and from so many different cultures. In the end, it's the path I've taken that has influenced the person I am today, and not the other way round!



FRANCOIS
MATTENS



DAPHNÉE
RAYNAUD



DORIAN
DEHAYS



MATTHIEU
MUSETTE



JULIE
AGERON



MARIELLE
POSTEC



NORBERT
BINOT



KATARINA
CLOIDT



CHARLOTTE
MENARGUES



DEVON
HYVER



RONAN
LEMESTRE



COLINE
AMBLARD



ADELINE
GAUTIER



ALEX
COSCULLUELA



BÉRÉNICE
CHARRIOL



BRIGITTE
BOEHM



CYRILLE
CHEMAMA



ÉMILIE
LE BRETON



FLORENCE
CEYSSON-THIRIET



FLORENTINE
THILLOY



FRANÇOIS
ROUSSEAU



JULIAN
DANIEL



JULIE
ALLANT



LAETITIA
PETITGAS



MIA
ANFINSEN



NELLY
KAMBIWA



ROKHAYA
BEYE



VINCENT
VIDAL

OMNES EDUCATION

43, quai de Grenelle, 75015 PARIS
Tous droits réservés ©2024

« Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayant droit ou ayant cause, est illicite et constitue une contrefaçon, aux termes des articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. »

Création originale et rédaction complète:

TRAFALGAR
MAISON DE PORTRAITS

Maison d'écriture haute couture
Vous avez l'aplomb, nous avons la plume.

Sous la direction de:

Maxime Duranté, Benjamin Ouazana, Romane Guigue,
Bérengère Wolff, Marion Derouvroy.

et des talentueux partenaires de la Maison Trafalgar:
Illustrations — Camille Cordonnier
Design Graphique — studio:mate

OMNES EDUCATION

43, quai de Grenelle, 75015 PARIS
FRANCE All rights reserved ©2024

"The Intellectual Property Code prohibits copies or reproductions intended for collective use. Any complete or partial representation or reproduction made by any process whatsoever, without the consent of the author or their successors in title or assigns, shall be considered unlawful and constitutes an infringement under articles L.335-2 and following of the Intellectual Property Code."

An original creation authored by:

TRAFALGAR
MAISON DE PORTRAITS

Maison d'écriture haute couture
Vous avez l'aplomb, nous avons la plume.

Under the supervision of:

Maxime Duranté, Benjamin Ouazana, Romane Guigue,
Bérengère Wolff, Marion Derouvroy.

Special thanks to the Maison's talented partners
Illustrations — Camille Cordonnier
Graphic Design — studio:mate

