

#20

IÉS!

LE MAGAZINE IÉSEG NETWORK



PAROLES D'ENTREPRENEUR

Avec NeoCem,
Benjamin Constant
bétonne ses convictions

INTERNATIONAL

Michael Codron :
sa nouvelle vie
aux États-Unis !

DÉCRYPTAGE

Les dernières tendances
du secteur automobile,
avec Ekaterina Polishchuk

COMME IÉSEG COMME INDUSTRIE

SUBVENTIONNER, C'EST GAGNER

Pour créer toujours plus de liens et de synergies entre IÉSEG Network et le monde associatif, mais aussi accroître sa visibilité auprès des étudiants, notre association a initié cette année un système de subventions. Le principe ? Un accompagnement financier, logistique et/ou stratégique du Réseau pour permettre aux projets (humanitaires, sportifs, musicaux, etc.) de voir le jour dans les meilleures conditions. Une démarche gagnant/gagnant qui a suscité un véritable engouement avec 18 dossiers reçus, ensuite départagés lors d'oraux de présentation tenus à la mi-septembre. Nul doute qu'ils seront encore plus nombreux l'an prochain !

@ Plus d'infos : c.tardiveau@ieseg.fr

UNE PLATEFORME POUR S'INSPIRER

Récemment lancé, notre nouveau site internet propose une option qui devrait en intéresser plus d'un : le mentoring. IÉSEG Network se positionne ainsi en véritable plateforme d'experts pour partager, échanger sur vos projets et aider les alumni en recherche de conseils ou d'accompagnement. Intuitif et moderne, notre nouvel outil permet d'établir des tandems mentor/mentoré en fonction de vos aspirations et domaines d'expertise, et même de réaliser des « Meet & Share », des RDV de 30 minutes pour vous concentrer sur une problématique précise. Rendez-vous dans l'onglet mentoring pour profiter au plus vite de ce service indispensable.

@ Plus d'infos : <http://ieseg-network.com/fr/mentoring>

PRENEZ DE LA HAUTEUR !

À occasion exceptionnelle, soirée exceptionnelle : 7 programmes PGP et 2 programmes MBA de l'IÉSEG fêtent leur 10^e anniversaire en 2024 et 2025. L'ensemble des alumni de ces promos sont invités à célébrer l'événement le jeudi 21 novembre au 56^e étage de la Tour Montparnasse ! Au programme : un cocktail dînatoire, des retrouvailles avec d'anciens camarades, professeurs et étudiants actuels, sans oublier une vue splendide à 360° sur Paris et la Tour Eiffel. Une expérience à ne pas manquer pour revivre de bons souvenirs et en créer de nouveaux.

@ Plus d'infos : Lnoel@ieseg.fr

DES CONFÉRENCES AU TOP

Connaissez-vous les conférences Top Alumni ? Co-animées avec les Juniors-Entreprises de l'École, elles offrent la parole à un diplômé au parcours inspirant à travers un échange décontracté en petit comité (30 étudiants). Les 8 sessions prévues dans l'année (4 à Paris, 4 à Lille) ont été plébiscitées, preuve de la pertinence du format. La première a d'ailleurs accueilli Simon Bracon (Grande École 2016) qui s'est installé depuis à New York pour un nouveau poste au siège de la NBA. Nous lui souhaitons un plein épanouissement dans ses nouvelles fonctions !

@ Plus d'infos : c.tardiveau@ieseg.fr



Credit : personnel

Née au Liban, Rayane El Rif (en bas à droite sur la photo) garde un souvenir mémorable de son année à l'IÉSEG. Découvrez son témoignage page 7.

04

QUOI DE NEUF ?

Toute l'actualité de l'École et les événements à venir.

06

PAROLES D'ENTREPRENEUR

En co-fondant NeoCem, Benjamin Constant a fait de ses valeurs un projet au service d'un monde décarbonné et plus vertueux.

07

FLASH-BACK

Née au Liban, Rayane El Rif est venue en France pour étudier à l'IESEG. Elle y vit toujours aujourd'hui : retour sur un parcours qui mêle biologie et marketing.

08

INTERNATIONAL

En 26 ans de carrière chez Bridgestone, Michael Codron a traversé 53 pays, mais n'avait jamais vécu à l'étranger. Jusqu'à un certain mois de juin 2023...

10

24 HEURES AVEC

Regulatory Affairs Manager chez Lesaffre, Ophélie Roblot fait quotidiennement rimer fermentation avec réglementation.

« IL FAUT DONNER POUR RECEVOIR »

Souvenez-vous : en début d'année, IESEG Network a initié une étude à laquelle vous êtes nombreux à avoir répondu, preuve de votre attachement à notre association, ses services et ses projets. Ses résultats nous ont permis d'identifier trois piliers qui constitueront le fil conducteur de notre plan stratégique pour les années à venir.

« Networking & convivialité » - « Accompagnement et apprentissage tout au long de la vie » - « Engagement & participation active » : derrière ces trois axes, des actions concrètes au service des alumni et de la communauté IESEG. Citons par exemple la création de clubs, une offre dédiée aux entrepreneurs, des services carrière, une offre de « lifelong learning » enrichie ou encore la création d'événements pour faire revenir nos diplômés à l'École.

« Engagement & participation active » est sans aucun doute le pilier qui me tient le plus à cœur pour créer un lien toujours plus fort entre l'IESEG et nous. IESEG Network est notre association et j'invite chacun d'entre nous à s'engager à sa façon pour rendre à l'École tout ce qu'elle nous a apporté.

Enfin, j'ai le plaisir de vous annoncer notre nouvelle plateforme digitale entrepreneurs qui élargit et remplace le catalogue de Noël dans une démarche plus durable et plus agile pour accompagner les créateurs d'entreprise de l'IESEG. L'occasion pour eux de mettre en lumière leurs activités, notamment à l'approche des fêtes de fin d'année, et d'échanger avec vous tout au long de l'année. Bravo à toute l'équipe IESEG Network pour la réalisation de ce projet et excellente fin d'année à tous !

Thibaut Ringô (Grande École 2007)
Président IESEG Network



Crédit : Altermundi

11

FOCUS CARRIÈRE

Rencontre avec Owen-Basile Marsch, un diplômé à l'écoute de ses envies... et de ses convictions.

12

DÉCRYPTAGE

Quel avenir pour l'industrie automobile ? L'avis d'Ekaterina Polishchuk, Product Manager / E-Commerce chez Nissan.

14

CÔTÉ NETWORK

Toute l'actualité du Réseau : nominations, carnet de famille, actualités, ...

IÉS ! Le magazine IESEG Network

Éditeur : IESEG Network

Directeur de la publication :
Thibaut Ringô

Rédactrice en chef :

Laëtitia Dugrain Noël

Comité de rédaction :

Alexandra Briot, Irène Burietz,
Manon Duhem, Annalisa La Monaca,
Victoire Salmon, Vincent Schiltz,
Charlotte Tardiveau et Elizabeth Toucas.

Conception :

LUNA CREATIONS

Toute reproduction des articles sans l'accord de l'éditeur est interdite.

Couverture : Michael Codron
(Grande École 1995)

Crédit photo : Maylen Villaseca

Dépôt légal : novembre 2024

Nombre d'exemplaires : 7 700 ex.



Parrain de la promotion 2023, Benjamin Constant invite les jeunes diplômés à faire de leurs convictions le moteur de leur vie professionnelle (voir interview p.6).

Crédit : IESEG

L'IESEG DANS LE TOP 25 MONDIAL !



Le 9 septembre, la publication dans le Financial Times du classement mondial des meilleurs Masters in Management a réjoui l'ensemble de la communauté IÉSEG.

Et il y a de quoi ! Notre École entre dans le Top 25 mondial en se positionnant à la 23^e place (+9) parmi les 100 institutions répertoriées. L'IESEG se classe également au 6^e rang des écoles françaises et 1^{ère} des établissements proposant un Programme Grande École en 5 ans. Ce classement prestigieux repose sur un total de 19 critères variés dont 16 où l'École progresse de manière significative : empreinte carbone (+47 places) et Career Center (+14) pour ne citer qu'eux. L'IESEG rejoint également le club des 15 meilleures institutions au monde en ce qui concerne la part des enseignants titulaires d'un PhD, la diversité internationale du corps professoral, la part des femmes parmi les enseignants permanents ou encore l'expérience internationale. Après avoir récemment intégré pour la première fois le classement mondial des meilleurs Masters in Finance (26^e place) et avoir nettement progressé dans celui des « Executive Custom Education » (43^e position), l'IESEG démontre une nouvelle fois l'excellence de son enseignement, l'expertise de son corps professoral et la reconnaissance de son diplôme à travers le monde.

@ Plus d'infos : b.jablonski@ieseg.fr

RECRUTEZ VOS FUTURS TALENTS

Reconnus pour leur niveau académique, leur polyvalence et leur savoir-être, les étudiants IÉSEG sont actuellement en phase de recherche de leur prochaine expérience professionnelle (sous convention de stage ou CDD/CDI) : pensez à nous transmettre vos offres pour recruter vos futurs talents !

- **1^{ère} année** : stage d'ouverture professionnelle et sociale, 1 à 3 mois (juin à août).

- **2^e année** : stage commercial, 2 à 3 mois (juin à août) ou stage assistant junior, 3 mois (avril à août).

- **3^e année** : stage professionnalisant, 4 à 5 mois (avril à août) ou stage de manager junior, 6 mois (entre janvier et août).

- **Stage de fin d'études (Master)** : 6 mois (principalement de janvier à juin ou juillet à décembre).

- **Stage de césure** : jusqu'à 6 mois (de janvier à juin ou de juillet à décembre).

- **Masters Spécialisés** : 4 à 6 mois (à partir de juin ou à partir de septembre).

@ Pour transmettre vos offres : v.allard@ieseg.fr

UN BACHELOR SUR DE BONNS RAILS



Toujours soucieuse de s'adapter aux évolutions et aux besoins du monde qui nous entoure, l'IESEG annonce le lancement en septembre 2025 d'un tout nouveau Bachelor...

Intitulé « Bachelor of Business in Data Analytics » et initié en partenariat avec le Wagon, il dotera les étudiants de connaissances business de pointe (management, marketing, finance, etc.) tout en leur apportant des compétences solides sur des sujets essentiels comme les mathématiques, les statistiques, la programmation ou encore la cybersécurité. L'accent sera mis sur le concret et un apprentissage pratique à travers des nombreux cas d'entreprise, un projet interdisciplinaire axé sur l'entrepreneuriat et deux stages en entreprise. À la clé, une vie professionnelle riche en opportunités dans un marché de l'emploi particulièrement prometteur et un contexte de développement exponentiel des technologies et de la data.

@ Plus d'infos : r.joliet@ieseg.fr

ZOOM SUR LES CAREER CENTERS



Réputée pour son engagement envers l'excellence académique et professionnelle, l'IESEG a récemment inauguré ses nouveaux Career Centers à Lille et à Paris-La Défense.

Inspirés par des modèles nordiques, ces espaces innovants visent à renforcer l'accompagnement des étudiants dans leur parcours professionnel tout en créant un environnement propice à l'échange et à la collaboration. Le maître-mot est la flexibilité et le sur-mesure, avec plusieurs espaces en fonction des besoins : des tables pour travailler en petits groupes, un atelier avec un grand écran pour des groupes de tailles moyennes ou encore des cabines insonorisées. Pour créer toujours plus de lien entre les futurs diplômés et le monde professionnel, des permanences stages et carrière sont proposées chaque semaine. « Nos Career Centers sont un espace de vie, d'échange et de croissance personnelle, reflet de la vision moderne et inclusive de l'École pour ses étudiants » se réjouit Valérie Marragou, Directrice Déléguée des Relations Entreprises. À noter que les Career Centers peuvent également accueillir les diplômés de passage pour un besoin ponctuel. Pensez à nous prévenir au minimum 72h à l'avance !

@ Plus d'infos : v.marragou@ieseg.fr



1 PARTENARIAT, 3 NOUVEAUX DIPLÔMES

En nouant un partenariat avec CentraleSupélec, institution prestigieuse reconnue pour son expertise dans ses domaines d'enseignement, l'IESEG propose désormais trois nouveaux doubles diplômes à ses étudiants...

Renforcer l'hybridation des compétences

Objectif de ces nouveaux programmes : préparer les étudiants à trouver leur place dans un monde où la frontière entre management, sciences et technologie s'efface de plus en plus. « Notre approche est basée sur l'hybridation des compétences, indispensable dans un contexte où les entreprises sont à la recherche de managers aux bases scientifiques et technologiques solides pour répondre aux enjeux d'aujourd'hui et aux défis de demain » souligne Robert Joliet, Directeur du Développement Académique France et Directeur Académique du Programme Grande École à l'IESEG.



L'avenir s'écrit dès aujourd'hui

Les étudiants de cycle Master ont désormais la possibilité de suivre en double diplôme l'un des trois programmes de CentraleSupélec. Le Master of Science Technologie & Management renforce la capacité à « intraprendre » sur des projets de transformation et à impact positif. Le Mastère® Spécialisé Management Industriel, Projets et Supply Chain se concentre sur la mise en œuvre des systèmes innovants et à la conduite, et à l'exploitation des systèmes technologiques. Enfin, le Mastère® Spécialisé Innovation et Transformation invite ses futurs diplômés à initier, porter et conduire des projets d'innovation et de transformation dans des environnements complexes. Après un Bachelor commun avec Rubika, une alternance et un nouveau Bachelor en partenariat avec le Wagon, notre École est fière de poursuivre son développement à travers ce nouveau partenariat.

@ Plus d'infos : r.joliet@ieseg.fr

TOUJOURS PLUS D'IMPACT



La Direction de l'impact social et environnemental de notre École vient d'inaugurer les « Impact Corners ». On vous en dit plus.

Ouvertes aux étudiants, personnel IESEG, diplômés et partenaires, ces deux salles collaboratives et interactives (une à Paris, une à Lille) sont entièrement dédiées aux questions de transition écologique et sociale. Vous souhaitez organiser une rencontre sur le changement climatique, un atelier sur la lutte contre le gaspillage alimentaire, un serious-game sur la diversité et l'inclusion ? Pensez désormais à nos « Impact Corners » ! Ces derniers peuvent être réservés dès que votre projet a été validé à l'aide d'un formulaire en ligne. Veuillez noter que toute proposition d'événement doit être faite au plus tard un mois à l'avance. À vos idées et projets !

@ Plus d'infos : a.pare@ieseg.fr
sustainability@ieseg.fr

LES CHIFFRES IESEG 2024/2025



Parfois, quelques chiffres valent mieux qu'un long discours. Découvrez-les également en vidéo sur la chaîne Youtube de l'IESEG.

8 450

étudiants français et internationaux, et **1 200** cadres formés.

208

professeurs permanents, tous titulaires d'un Doctorat / PhD.

84%

de professeurs permanents internationaux issus de **54** pays.

100%

du corps académique permanent titulaire d'un Doctorat / PhD.

331

universités partenaires dans **74** pays.

+ DE 17 000

diplômés, regroupés au sein d'IESEG Network.

+ DE 2 500

entreprises partenaires.

+ DE 50 000m²

de locaux sur les campus de Lille (29 000m²) et Paris - La Défense (21 000m²).



Crédit : IÉSEG

NeoCem a accompagné de grands projets d'infrastructures comme le Grand Paris Express, le Canal Seine Nord Europe, les Jeux Olympiques Paris 2024, etc.

BENJAMIN CONSTANT SES VALEURS, C'EST DU BÉTON !

La quarantaine est souvent synonyme de nouvelles perspectives. Pour Benjamin Constant (Grande École 1996), ce fut un véritable tournant. Après vingt ans à la tête de grands groupes internationaux dans l'industrie textile et les loisirs créatifs, il a senti le besoin de se réinventer. Mais pourquoi quitter une carrière si bien établie ? La réponse réside dans une quête de sens et d'impact sociétal qui l'a conduit, en 2014, à redéfinir ses priorités professionnelles... et à emprunter un chemin inattendu !

POUVEZ-VOUS REVENIR SUR LE TOURNANT DE L'ANNÉE 2014-2015 ?

Au cours des vingt années précédentes, j'avais vécu dans dix pays différents (Espagne, Amérique du Sud, Suède, etc.) et dirigé les filiales internationales de grands groupes. Désormais directeur marketing Europe, les défis à relever étaient nombreux, mais cela ne me suffisait plus. Je sentais le besoin d'aller au-delà de la performance économique et d'ajouter une dimension sociétale forte. J'ai alors cherché un nouveau projet qui répondrait à trois caractéristiques : tout d'abord, qu'il ait un impact, notamment environnemental. Ensuite, qu'il me permette de travailler avec des collaborateurs passionnés avec des valeurs et un engagement partagés. Enfin, qu'il soit viable économiquement et que j'y croie ! Durant cette période de transition, j'ai d'abord accompagné des start-ups, notamment dans le domaine de l'énergie et de l'agriculture, et j'ai rencontré Christophe, fondateur de Neo-Eco. Le coup de foudre professionnel a été tel que nous avons rapidement décidé de devenir associés. Certes ma rémunération a baissé - chez Neo-Eco, la pyramide des salaires entre collaborateurs est nettement plus compacte que dans un grand groupe - mais ma satisfaction est décuplée ! Cela n'a pas de prix...

« NOS DIPLÔMÉS SONT HUMILES ET AMBITIEUX, ILS SOUHAITENT AVOIR DE L'IMPACT EN DEVENANT CHANGEMAKERS ».

QUE FAUT-IL RETENIR À PROPOS DE NEO-ECO ?

Il s'agit d'un bureau d'études spécialisé en économie circulaire qui donne une nouvelle vie aux matières usagées. Notre équipe est

composée d'une centaine d'ingénieurs répartis dans 8 agences en France, avec des projets dans 23 pays et plus de 500 éco-produits développés à partir de matériaux issus du BTP ou de sous-produits industriels. Cette nouvelle aventure professionnelle m'a permis d'entreprendre et de co-fonder plusieurs start-ups dont récemment NeoCem qui développe des solutions de ciments bas carbone. Nous avons mis au point un procédé permettant de transformer les argiles, encombrants déchets d'excavation, en un matériau de construction décarboné (90% de réduction de l'empreinte carbone). Labellisé « France 2030 », le projet a pris une autre dimension en 2023, avec une levée de fonds de 30 millions d'euros qui a permis de lancer la construction d'une première usine à 30 km au Nord de Paris.

QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR LA FORMATION IÉSEG QUE VOUS AVEZ REÇUE ET SUR LA NOUVELLE GÉNÉRATION DE DIPLÔMÉS ?

Avec trente ans de recul, je retiens l'ouverture d'esprit, une capacité à s'adapter à tous les interlocuteurs et la dimension internationale. Lors de mes études, seuls dix étudiants de ma promotion parlaient à l'étranger en 5^e année. J'en faisais partie et cela a changé ma vision du monde et sans doute le cours de ma vie. Je retiens également les valeurs fortes de l'École et je suis fier de les voir toujours aussi fortes chez nos jeunes diplômés : ils sont humbles et ambitieux, souhaitent avoir de l'impact en devenant à leur tour « changemakers » et ont pleinement conscience des enjeux du monde d'aujourd'hui. J'invite les dirigeants à leur laisser la parole et à les intégrer dans leurs choix : ils ont tout à y gagner !

@ Plus d'infos : bconstant@neo-eco.fr - www.neo-eco.fr



Rayane El Rif ou la rencontre de la science et du commerce au service de la lutte contre le cancer.

Crédit : Novartis

RAYANE EL RIF À LA CROISÉE DES CHEMINS

À chacun de ses choix d'études (licence de biologie et master en biologie moléculaire au Liban, suivis d'une année dans notre École) ou professionnels, **Rayane El Rif** (MIB 2022) s'est toujours posé la même question : « cela me permettra-t-il de contribuer à un monde meilleur ? ». Installée en France depuis son cursus à l'IESEG, elle répond désormais « oui » en mettant quotidiennement sa rigueur scientifique et ses compétences en commerce/marketing au service d'un meilleur accès aux soins.

POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI D'Étudier en France ?

J'ai débuté ma carrière dans une petite entreprise libanaise de services réglementaires et logistiques pour les essais cliniques. J'y ai découvert le monde passionnant de l'industrie pharmaceutique et, comme souvent dans les PME, on m'a confié des missions qui dépassaient la feuille de route initiale. Après trois années particulièrement enrichissantes, je sentais que je glissais dans une zone de confort. Il était temps de relever un nouveau défi : étudier puis travailler dans un pays étranger. La France a été un choix évident pour sa culture, ses paysages et son histoire !

QU'EST-CE QUI A FAIT PENCHER LA BALANCE VERS NOTRE ÉCOLE ?

J'y ai trouvé un programme qui correspondait à mes attentes en m'initiant à des aspects aussi variés que le marketing, la comptabilité, la finance ou les RH. Ensuite, pour son approche internationale, ses accréditations et classements, mais aussi la ville de Lille que j'ai pris beaucoup de plaisir à découvrir. Je ne retiens que du positif de ce cursus, qu'il s'agisse de la qualité des enseignements, des liens tissés avec mes camarades venant d'horizons variés ou encore de nos soirées à refaire le monde.

PARCOURS

À l'issue de ses études à l'IESEG, Rayane intègre Novartis, l'une des principales entreprises pharmaceutiques au monde, en tant que stagiaire en analyse stratégique. Elle passe six mois à se familiariser avec l'industrie pharmaceutique dans tous ses aspects, puis rejoint Adivo Associates, une société de conseil en santé spécialisée dans les maladies rares. Consultante associée, elle travaille sur des projets ambitieux pour les marchés européens et américains. En avril 2024, elle réintègre Novartis. Elle y est désormais Business Insights and Strategy Analyst dans le domaine des tumeurs solides.

COMMENT AVEZ-VOUS ENSUITE VÉCU L'INTÉGRATION DANS LE MONDE PROFESSIONNEL FRANÇAIS ?

Passer d'une petite entreprise libanaise à une structure importante en France a été synonyme de changements : les rôles sont bien définis, les procédures plus structurées et les pauses déjeuner sacrées ! Les salariés sont rigoureux et travailleurs, mais chacun respecte la notion de temps libre. Cela se vérifie au détour des conversations : « qu'as-tu prévu ce week-end ? », « où pars-tu en vacances cet été ? ». Cela m'a motivé à m'organiser des pauses que je ne me serais pas forcément permises.

PENSEZ-VOUS POURSUIVRE VOTRE CARRIÈRE DANS L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE ?

Plus j'avance dans ma carrière, plus je comprends qu'il ne suffit pas de créer le bon traitement : il faut que ce dernier atteigne le patient malgré les nombreuses contraintes réglementaires et logistiques qui existent. Participer quotidiennement à un meilleur accès aux soins et à l'amélioration de la qualité de vie des populations me motive à me lever chaque matin. Je souhaite rester dans l'industrie pharmaceutique, riche en défis, et chez Novartis pour ses nombreuses possibilités d'évolution à travers le monde.

@ Plus d'infos : rayane.elrif@gmail.com
www.novartis.com



Redresser une filiale est une aventure collective où l'ensemble des collaborateurs a un rôle à jouer. Ici, au Panama, en septembre dernier.

Crédit : David Sampson Jimenez

MICHAEL CODRON L'HOMME QUI TOMBE À PIC

53 : c'est le nombre impressionnant de pays traversés par **Michael Codron** (Grande École 1995) en 26 ans de carrière chez Bridgestone, dont dix à redresser les filiales en difficulté du Groupe. Le dernier défi proposé par son employeur avait tout pour lui plaire : changer de continent en prenant la présidence de Bridgestone Aircraft Tire USA. Alors, ça plane pour lui ?



Parcours

Dès sa sortie de l'École, **Michael** effectue un service civil en donnant des cours de gestion aux créateurs d'entreprise, l'occasion de mettre en pratique les enseignements de l'IESEG ! Il rentre ensuite chez Bridgestone en tant que Corporate Auditor et change de poste tous les trois ans sur des missions variées : Juriste, Directeur Juridique, Directeur Financier, Directeur Commercial et Directeur de Business Unit. En 2023, il quitte la France, direction les USA : il est aujourd'hui Président de Bridgestone Aircraft Tire USA.

VOUS AVEZ EFFECTUÉ L'INTÉGRALITÉ DE VOTRE CARRIÈRE AU SEIN DE BRIDGESTONE. EST-CE EN RAISON DE SA DIMENSION INTERNATIONALE ?

En effet. J'ai toujours adoré les voyages, le choc culturel que l'on ressent en arrivant dans un nouveau pays, l'apprentissage des us et coutumes. C'est tellement riche et excitant, à condition de bien se renseigner en amont pour éviter les impairs. Par exemple, au Japon, il est impoli de se moucher en public alors qu'il n'est pas rare que l'on se passe le crachoir en salle de réunion lors de négociations avec des clients chinois. Parcourir le monde est l'occasion de prendre du recul sur ses propres habitudes qui peuvent sembler étranges dans d'autres contrées, d'apprendre à respecter les différences : c'est une merveilleuse école de la vie. Dès ma sortie de l'IESEG, j'ai souhaité intégrer une entreprise à dimension internationale : l'annonce de Bridgestone pour un poste de Corporate Auditor - qui me permettait de me rendre dans les filiales européennes en compagnie de collègues japonais - est tombée à point nommé.

CES DIX DERNIÈRES ANNÉES, VOUS VOUS ÊTES SPÉCIALISÉ DANS LE REDRESSEMENT DE FILIALES DU GROUPE. QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS CE TYPE DE MISSION ?

Comme souvent, j'ai saisi avec gourmandise une perche que l'on m'a tendue. J'étais Directeur Financier pour la filiale française et notre branche de pneumatiques poids lourds perdait de l'argent. Mon Directeur Général en avait assez de m'entendre pester

à propos de nos piètres performances et m'a proposé de mener les négociations moi-même en me nommant Directeur Commercial pour cette activité. J'ai immédiatement été séduit par cet aspect du business car lors d'une rencontre avec un client, on sait rapidement si l'on a été convaincant ou non, contrairement aux aspects juridiques ou financiers qui s'étalent sur du plus long terme. J'ai pu redresser la branche en quelques mois et j'ai fini par être promu à la tête de la Business-Unit pour l'Europe.

D'OÙ VIENT VOTRE GOÛT POUR CE TYPE DE DÉFI ?

Plus la situation initiale semble désespérée, plus je prends de plaisir ! J'aime le concret et la possibilité de mettre en place une stratégie cohérente en emmenant les équipes avec moi. C'est une aventure humaine aussi excitante que gratifiante. Cela ressemble à un grand ménage de printemps dans son grenier : tout est recouvert de poussière, mais les coups de balai successifs laissent progressivement apparaître des trésors parfois insoupçonnés qui nous tendent les bras...

VOUS AVEZ PERMIS À PLUSIEURS FILIALES DE REPASSER DANS LE VERT. QUELLE EST LA « MÉTHODE MICHAEL CODRON » ?

La phase de diagnostic est primordiale et me prend en général trois mois. Elle se décompose en trois étapes successives :
- **L'analyse des données** (financières, de production, etc.) qui ne pose pas de problème lorsque l'on sort de l'IESEG ;

« ON N'IMAGINE PAS À QUEL POINT LES COLLABORATEURS PEUVENT DÉBORDER D'ÉNERGIE ET DE MOTIVATION LORSQU'ON LEUR DONNE LA POSSIBILITÉ DE CONTRIBUER AU SUCCÈS DE LEUR ENTREPRISE... ».

- la voix des clients : j'en rencontre un maximum pour prendre le pouls, comprendre leurs attentes, appréhender l'historique des relations ;

- la voix des équipes : une étape que j'apprécie particulièrement et qui m'apprend beaucoup. Je viens avec des pizzas et nous nous installons par groupe de dix autour d'une table pour discuter librement de ce qui va ou non dans la société.

ET ENSUITE ?

Je synthétise les résultats et les partage avec l'équipe de management. C'est là que nous imaginons ensemble l'entreprise dans laquelle nous souhaitons travailler, ce que nous aimerions que les clients disent de nous et de nos priorités stratégiques. Je les communique ensuite à l'ensemble des salariés lors de séances de « Town Hall » qui permettent à chacun de s'exprimer et d'apporter sa pierre à l'édifice. On n'imagine pas à quel point les collaborateurs peuvent déborder d'énergie et de motivation lorsqu'on leur donne la possibilité de contribuer à la vie et au succès de leur société.

COMME BEAUCOUP D'ENTREPRISES, BRIDGESTONE A SUBI DE PLEIN FOUET LA PÉRIODE COVID. COMMENT L'AVEZ-VOUS PERSONNELLEMENT VÉCUE ?

Trois ans plus tôt, le Groupe m'a proposé de reprendre la filiale qui commercialise les pneus d'avion pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, avec une usine en Belgique. La filiale était dans une situation très compliquée, mais avec un potentiel de développement inouï : le marché de l'aviation commerciale doublait tous les vingt ans et aucune crise, qu'elle soit financière ou politique, n'avait jusqu'à présent eu d'impact sur cette croissance. En mars 2020, le monde s'est arrêté et le transport aérien entrainait alors dans la pire crise de son histoire. Mon chiffre d'affaires s'est effondré, mes clients étaient à l'arrêt et nous n'avions aucune idée sur le délai d'un éventuel retour à la normale. Je dormais cinq

heures par nuit et souhaitais tout faire pour préserver les emplois : nous sommes parvenus à un plan qui permettait de conserver 90% des effectifs, à condition que tout le monde se mette au chômage temporaire, même les cadres dirigeants. Le fait d'économiser sur les plus hauts salaires, mais surtout que l'ensemble des collaborateurs soit logé à la même enseigne nous a permis de sortir la tête haute de cette épreuve collective. Le pari était risqué, mais lorsque les affaires ont repris en 2022, nous avons pu redémarrer plus rapidement que nos concurrents qui avaient choisi de couper dans la masse salariale.

2023 A MARQUÉ UN AUTRE TOURNANT DANS VOTRE CARRIÈRE AVEC UN CHANGEMENT DE POSTE... ET DE CONTINENT. QUEL A ÉTÉ LE DÉCLENCHEUR ?

Une fois qu'une filiale est redressée et que les performances sont solides, j'ai tendance à m'ennuyer. J'avais débuté les discussions avec mon management japonais ; notre business de pneus d'avion aux États-Unis était le plus en difficulté. Nous avons donc envisagé un transfert en 2024/2025, ce qui me laissait le temps de questionner mon entourage, à commencer par mon épouse. Finalement le CEO de la zone Amérique a jeté l'éponge en juin 2023 et il a fallu accélérer les démarches. L'enthousiasme de ma femme et de ma plus jeune fille m'a vraiment encouragé à sauter le pas.

COMMENT SE SONT DÉROULÉES VOS PREMIÈRES SEMAINES SUR PLACE ?

Nous sommes arrivés à trois à Greensboro (Caroline du Nord - voir encadré), un peu fébriles, et avons entamé les démarches pour inscrire notre fille à l'école, trouver une maison, ouvrir un compte en banque. Nous avons même dû repasser notre permis de conduire ! L'accompagnement et les conseils de Bridgestone nous ont aidés à appréhender chacune de ces étapes avec sérénité et dans le bon ordre ! Les premières semaines ont été intenses, nous étions logés dans un Airbnb, le temps que nos meubles arrivent en bateau. Une fois la maison choisie et le mobilier livré, la pression est retombée, on a pu commencer à se projeter.

QUELLES ONT ÉTÉ LES SOURCES D'ÉTONNEMENT ?

La première chose qui frappe en arrivant, c'est que tout le monde est accueillant et propose de l'aide,

UN PETIT PARADIS SUR TERRE

Ce qui marque à Greensboro, c'est la beauté des paysages : des forêts à perte de vue, des étangs, des lacs. Malgré les 400 000 habitants et les nombreux restaurants et théâtres, la ville est tellement étendue qu'on a l'impression de vivre en pleine nature ! Il n'est pas rare de voir passer une biche au fond de mon jardin. La météo est clémente car nous sommes situés sur la même latitude que le Sud de l'Espagne. Comme j'ignore combien de temps je resterai ici, je profite de chaque opportunité à quelques heures de la maison : en un an, nous avons visité les Outer Banks, le Grand Canyon, la Louisiane, la Nouvelle-Orléans, Orlando et Miami. Nous essayons vraiment de découvrir un maximum de lieux avant que mon métier ne m'emmène vers d'autres contrées...

ne serait-ce qu'à l'école qui fait tout pour intégrer les nouveaux arrivants et leurs parents, notamment expatriés. Des « donuts parties » permettent de se créer un premier cercle de connaissances et de partager les petits tracas du quotidien avec des familles venues du monde entier. Le mode de vie des Américains semble proche du nôtre, mais les différences sautent rapidement aux yeux : nous étions invités à la fête de Thanksgiving à 18h. En arrivant à 18h45, tout le monde avait presque terminé de manger ! Un autre aspect concerne le mode de déplacement puisque tout ou presque se fait en voiture. Cela a l'air d'être général puisque lorsque des Américains s'apprêtent à passer leurs vacances en Europe, on leur conseille de marcher 20 000 pas par jour le mois qui précède leur arrivée.

QUE FAUT-IL RETENIR À PROPOS DE L'ENTREPRISE QUE VOUS PRÉSIDEZ ?

Bridgestone Aircraft Tire USA est une société de 150 personnes qui couvre l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud. Nos clients principaux sont les compagnies aériennes comme American Airlines, Delta, United, etc. Nous nous connaissons tous par nos prénoms, avec un esprit PME mais la puissance d'un grand groupe. D'un point de vue managérial et culturel, les problématiques de harcèlement et de discrimination sont beaucoup plus poussées ici : on m'a déconseillé de poser des questions sur la famille d'un salarié, de faire un compliment à un(e) collègue sur sa tenue ou sa nouvelle coupe de cheveux, par exemple. Une fois encore, il est important de n'émettre aucun jugement, mais simplement de s'adapter en respectant les coutumes locales.

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR ?

Cela fait un an que je suis installé et tout se passe bien puisque la société est déjà repassée au vert. Pour autant, il reste un travail de fond à effectuer pour consolider les fondamentaux et enchaîner durablement les bons résultats. Je pense donc rester entre trois et cinq ans. Cela dépendra notamment de l'apparition de nouvelles problématiques dans une autre filiale. J'aimerais enchaîner sur une expérience en Asie, mais j'irai où je serai utile et où ma famille pourra s'épanouir à mes côtés.

@ Plus d'infos :

michaelc@bridgestone-bau.com



Crédit : Delphine Codron

Homme d'ouverture et de dialogue, Michael n'hésite jamais à montrer l'exemple à ses équipes, à transmettre les informations et à co-construire des solutions.

OPHÉLIE ROBLLOT

FERMENTATION ET RÉGLEMENTATION

En 2017 (eh oui, déjà !), la création de IÉS ! en général, et de la rubrique « 24h » en particulier, répondaient à une ambition : vous faire découvrir la diversité et la singularité des parcours et des quotidiens des diplômés IÉSEG. Nouvelle illustration avec **Ophélie Roblot** (Grande École 2007), « Regulatory Affairs Manager » chez Lesaffre, un métier encore méconnu et un enjeu majeur dans un nombre croissant de secteurs d'activité.

Crédit : personnel et Lesaffre



UN PARCOURS PLEIN DE SENS

Après un stage de fin d'études chez BUSINESSSEUROPE (l'équivalent du MEDEF européen), Ophélie décide de compléter son diplôme IÉSEG par un M2 en Droit Européen à l'Université Paris XI et par un MSc à la London School of Economics intitulé « Politics and Government in the EU ».

Cette triple compétence en Gestion, Droit et Sciences Politiques lui permet de décrocher un stage à la Commission Européenne au sein de l'unité REACH de la DG Entreprise. Elle intègre ensuite la Fédération Européenne du commerce chimique à Bruxelles avant de rejoindre Lesaffre cinq ans plus tard.

À une époque où la question du sens est centrale dans nos vies, Ophélie s'estime chanceuse de combiner un métier passionnant dans un secteur porteur et en lien avec ses convictions. Elle est en effet convaincue de l'immense potentiel des micro-organismes (levures & bactéries) comme solutions et alternatives dans de nombreuses applications : alimentation, santé, protection de l'environnement, production d'énergie ou conception de nouveaux matériaux.



7H30

L'heure du réveil, ou un peu avant si ma fille de deux ans et demi en a décidé autrement ! Douche, petit déjeuner et préparatifs avant de me diriger vers la crèche où Lesaffre propose des places juste à côté du bureau pour faciliter le quotidien. Vivant dans la ville où je travaille, je me déplace à vélo lorsque la météo le permet.

9H00

Je dirige le Pôle Réglementaire Chimie et Développement Durable pour les usines et filiales de Lesaffre, référence mondiale de la fermentation. Au quotidien, mon métier consiste à analyser les réglementations techniques, trouver des solutions pour mettre nos produits sur le marché dans le respect des contraintes légales, anticiper et contribuer aux nouvelles règles par mon expertise et défendre les intérêts de Lesaffre à travers différentes associations professionnelles. En arrivant au bureau, je commence par lire les mails les plus urgents et j'assure une veille rapide des nouveaux textes et législations : nous avons des alertes et des accès à des bases de données qui nous aident à suivre les actualités légales des pays où nous vendons nos produits et où se trouvent nos usines de production.



10H30

Les journées se suivent et ne se ressemblent pas. Lorsque je ne suis pas en réunion avec nos filiales pour les aider dans la mise en place de leurs obligations, je suis sollicitée comme experte dans certains projets comme le rachat d'une usine dans un pays pour une analyse de sa mise en conformité selon les standards locaux, ou en amont de la mise sur le marché d'un nouveau produit. Je collabore également avec d'autres industries, notamment des grands groupes agroalimentaires, afin d'élaborer des positions et mener des actions de lobbying communes.

12H15

Direction la salle de pause pour réchauffer un plat et manger rapidement afin de ne pas partir trop tard le soir. Je reprends le travail à 13h : l'heure qui suit est souvent plus calme, donc idéale pour me concentrer sans être dérangée. J'en profite pour procéder aux analyses réglementaires ou rédiger des prises de position.

15H00

Je consacre régulièrement cette partie de la journée aux comités d'experts



d'associations professionnelles sectorielles avec lesquels nous échangeons sur les développements réglementaires et mettons en place la stratégie de défense de nos intérêts. Sans oublier de nombreuses rencontres avec des chercheurs, scientifiques et ingénieurs afin de construire et d'étayer les positions. Je suis entourée de personnes qui sont passionnées par leur métier et toujours disponibles pour partager leur expertise.

18H00

Juste avant de quitter le bureau pour récupérer ma fille, je profite toujours d'un dernier moment de concentration ou d'échange avec mon directeur après la frénésie des réunions quotidiennes. Il est ensuite l'heure de rentrer à la maison pour le bain de ma fille et la préparation du dîner.

20H00

Un soir par semaine, je prends un cours de tennis avec trois amies dans un club familial de Lambersart. Un beau moment de détente et de sport, plus rare depuis que je suis maman, mais essentiel à mon équilibre. Je termine systématiquement la journée par un bon livre pour me détendre avant de me coucher vers 22h30.

@ Plus d'infos : oroblot@hotmail.fr
www.lesaffre.com



Owen s'engage dans de nombreuses associations en parallèle de son activité professionnelle.

Crédit : Clotilde Penet

OWEN-BASILE MARSH L'IMPACT EST L'AFFAIRE DE TOUS

Lorsqu'on s'étonne de la variété de ses engagements et du temps qu'ils doivent lui prendre, **Owen-Basile Marsh** (Grande École 2013) a toujours la même réponse : il reçoit autant - si ce n'est plus - qu'il ne donne ! Se sentir utile, aligné avec ses valeurs, contribuer à une société plus juste sont plus que de simples leitmotivs : le moteur d'une vie personnelle et professionnelle foisonnante au service du plus grand nombre. Rencontre avec un diplômé humaniste qui vous donnera sans aucun doute envie d'apporter votre pierre à l'édifice...



Parcours

À 33 ans, **Owen-Basile Marsh** semble avoir déjà eu plusieurs vies professionnelles. Il avoue d'ailleurs admirer celles et ceux qui ont un plan de carrière tout tracé ! Fil conducteur de ses expériences : écouter son instinct, être là où il se sent utile et ne pas trahir ses convictions. Que ce soit au sein de structures associatives à impact, du groupe Accor ou d'Air France, Owen a su mettre à profit son pragmatisme, son ouverture d'esprit et son sens du collectif. Des qualités qu'il a également mis au service de nombreuses associations en tant que bénévole, notamment le Club **IESEG for Change** qu'il co-anime et vous invite à rejoindre dès aujourd'hui.

VOUS AVEZ UN PARCOURS QUE L'ON PEUT QUALIFIER D'ATYPIQUE. QUE FAUT-IL RETENIR À SON PROPOS ?

J'ai achevé mes années **IESEG** en rédigeant un mémoire sur le rôle du leadership dans l'entrepreneuriat social qui m'a permis d'interviewer Jean-Marc Borello, Président du Groupe SOS, puis d'intégrer son cabinet pour mon stage de fin d'études. J'ai poursuivi par un CDI au sein d'une nouvelle structure du Groupe créée pour gérer un dispositif innovant de logements à destination des familles en situation de précarité. Ce dernier a connu un succès fulgurant : la gestion de cette montée en puissance a été une expérience aussi stimulante que formatrice. Au bout de trois ans, j'ai eu envie de quitter l'opérationnel et j'ai rejoint le Groupe Accor, puis Air France où je suis resté cinq années à faire de la stratégie.

POURQUOI AVEZ-VOUS FINI PAR QUITTER LE SECTEUR DE L'AVIATION ?

La mission était passionnante, l'entreprise pratiquait un management basé sur l'autonomie, j'adorais mes collègues, mais au fil du temps, j'ai senti monter un décalage entre mes convictions profondes, notamment en matière d'écologie, et ma mission consistant, grosse modo, à faire voler des avions. Quitter une entreprise que l'on aime et où l'on est promis à une belle carrière n'est pas simple, mais grâce à ma précédente expérience au sein du Groupe SOS, je savais à quoi m'attendre en réintégrant le monde des organisations à impact. Cela m'a aidé à sauter le pas plus facilement. J'ai rejoint each One, un organisme qui accompagne les migrants vers l'emploi. Des formations courtes leur donnent les bases d'un métier et les soft-skills leur permettant d'intégrer plus facilement le monde de l'entreprise en France.

QUE CONSEILLEZ-VOUS AUX LECTEURS QUI SOUHAITERAIENT SE RECONVERTIR EN INTÉGRANT UNE STRUCTURE À IMPACT ?

Tout d'abord de prendre votre temps. Une reconversion émane souvent d'une goutte qui fait déborder le vase, mais ce n'est pas une raison pour foncer tête baissée. Posez-vous les bonnes questions : quelle cause souhaitez-vous défendre ? Dans quel type de structure ? Faites fonctionner votre réseau pour rencontrer des personnes qui évoluent dans les sphères que vous visez pour mieux appréhender leur réalité. Ensuite, attention à ne pas idéaliser : ce sont des structures avec les mêmes logiques et problématiques que la plupart des entreprises. Enfin, il faut être capable de prendre le recul nécessaire pour trouver la bonne distance entre engagements et vie personnelle. Gare au surmenage !

VOUS CO-ANIMEZ LE CLUB **IESEG FOR CHANGE**. QUELLE EST SA VOCATION ?

Sa mission est de faire en sorte que la communauté **IESEG** au sens large puisse contribuer à sa façon à la transition sociale et environnementale. Nous sommes convaincus que de tels sujets doivent être insufflés dans les enseignements pour sensibiliser un maximum d'étudiants. Demain, ce sont eux qui feront la différence à travers le choix des entreprises qu'ils rejoindront ou créeront. Que ce soit à travers des conférences, des forums, des tables-rondes ou des interventions en cours, les alumni ont un rôle à jouer pour que notre École soit à la hauteur des enjeux et pour créer une émulation avec d'autres établissements. Plus nous serons nombreux à porter le message, plus les choses avanceront : rejoignez le mouvement !

📧 **Plus d'infos** : owenmarsh@hotmail.fr
« Club **IESEG for Change** » sur LinkedIn

EKATERINA POLISHCHUK ÇA ROULE POUR ELLE !

C'est ce qui s'appelle avoir du flair : en 2014, alors titulaire d'une licence en sciences économiques obtenue en Russie, Ekaterina Polishchuk (MSc in Digital Marketing & CRM 2016) présentait que le numérique allait prendre de plus en plus de place dans toutes les strates de nos vies. Le hasard faisant bien les choses, notre École lançait alors son Programme « Digital Marketing and CRM » qui correspondait en tous points à ses attentes. Des enseignements concrets qu'elle a ensuite mis au service de Nissan qui l'emploie depuis bientôt une décennie au cours de laquelle l'industrie automobile a vécu les bouleversements et défis les plus importants de son histoire. L'occasion pour notre diplômée de regarder dans le rétroviseur...

VOUS AVEZ REJOINT NISSAN EN 2015. AVIEZ-VOUS UN ATTRAIT PARTICULIER POUR LE SECTEUR AUTOMOBILE ?

Disons que j'étais au bon endroit, au bon moment... avec les bonnes compétences ! Le siège européen de Nissan recrutait pour un stage en anglais avec une mission au sein du service dédié à la fidélisation des clients. Un sujet parfaitement aligné avec ma formation IÉSEG et l'occasion idéale de mettre en pratique les enseignements reçus. Il s'agissait d'un véritable pari. Neuf ans plus tard, je ne regrette pas de l'avoir relevé et suis désormais française !

VOUS ÊTES AUJOURD'HUI PRODUCT MANAGER / E-COMMERCE. QUEL EST VOTRE RÔLE ?

Ma mission consiste principalement à superviser le développement et l'optimisation de nos différentes plateformes numériques pour améliorer le parcours en ligne et l'expérience globale de nos clients. Cela passe notamment par le développement harmonieux et constant de notre plateforme e-commerce et par la mise en place d'une feuille de route pour nos produits numériques, avec un objectif clair : maximiser la croissance de l'entreprise en même temps que la satisfaction de nos clients dans la région Europe, Australie et Moyen-Orient.

CELA FAIT DIX ANS QUE VOUS ÉVOLUEZ DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE. QUELLES TENDANCES ET ENJEUX AVEZ-VOUS VU ÉMERGER ?

Parmi les principaux : l'essor des véhicules électriques, le développement des services connectés à bord des voitures, les avancées

« DE NOS JOURS, UNE VOITURE DOIT RÉPONDRE AUX ENJEUX DE DÉVELOPPEMENT DURABLE, DE SÉCURITÉ ET DE TECHNOLOGIE ».

en matière de conduite autonome et la numérisation des ventes et de l'expérience client. Les enjeux liés au développement durable ont favorisé les innovations dans le domaine de l'énergie et de productions plus propres, tandis que la croissance exponentielle du e-commerce a bouleversé la manière dont les clients recherchent, achètent et interagissent avec les marques. Un autre aspect concerne la manière dont les conducteurs envisagent la mobilité puisque nous passons petit à petit de la propriété traditionnelle à des solutions flexibles comme l'auto-partage, les systèmes d'abonnement ou le co-voiturage. Ces bouleversements successifs ont conduit les constructeurs à redéfinir leurs gammes en se concentrant sur la mobilité urbaine et l'électrification.

QU'ATTENDENT AUJOURD'HUI LES CONSOMMATEURS DE LA VOITURE QU'ILS ACHÈTENT ?

Un véhicule qui répond aux enjeux de développement durable, de sécurité et de technologie de pointe. Cela se traduit par une demande de plus en plus forte en voitures électriques ou hybrides, qui proposent des fonctions intelligentes et des services en temps réel, mais aussi des systèmes avancés d'aide à la conduite ou de fonctions autonomes. Pour y répondre, nous avons récemment présenté notre « ARC Business Plan » : 30 nouveaux modèles seront lancés d'ici l'exercice 2026, dont 16 seront électrifiés. Nous avons conscience qu'une adoption plus large par le grand public passera par une baisse des prix et nous visons une réduction des coûts de 30% d'ici 2030, pour être aussi abordable qu'une voiture à essence. Cela passera par des investissements conséquents dans la technologie des batteries de nouvelle génération en nouant des partenariats stratégiques.

Crédit : Nissan

Pour Ekaterina, le numérique est l'outil idéal pour développer l'expérience client et donc le chiffre d'affaires et l'attractivité des marques.



Crédit : Nissan

Nous poursuivons nos efforts en matière d'aide à la conduite et de fonctionnalités des véhicules connectés afin d'améliorer l'attractivité de nos véhicules électriques et faire de Nissan un pionnier dans chacun des domaines précédemment cités.

QUELLE EST AUJOURD'HUI LA PLACE DU E-COMMERCE DANS LA STRATÉGIE DE VENTE D'UNE ENTREPRISE COMME NISSAN ?

Elle n'a cessé de se développer au cours des dernières années. J'ai eu la chance de diriger la transformation numérique de Nissan qui a été un précurseur en la matière, passant d'un site web de présentation à une véritable plateforme e-commerce entièrement intégrée. La création d'une expérience d'achat en ligne, fluide et transparente, était un défi de taille : il fallait s'assurer de la continuité et de la cohérence entre l'expérience numérique et celle chez le concessionnaire. Pour y parvenir, j'ai misé sur la possibilité d'acheter en ligne des véhicules faisant partie d'un stock existant, une fonctionnalité lancée pour la première fois au Royaume-Uni en 2022 et ensuite étendue aux principaux marchés européens. Ce type d'initiative offre aux clients une plus grande transparence sur les prix et les délais de livraison.

QUELLES SONT LES TENDANCES DU MOMENT EN MATIÈRE DE MARKETING DIGITAL AU SENS LARGE POUR PROVOQUER L'ACTE D'ACHAT CHEZ LES PROSPECTS ?

L'heure est plus que jamais aux stratégies personnalisées, basées sur la data mais aussi sur l'utilisation de l'Intelligence Artificielle qui permet de proposer des messages sur-mesure, des recommandations de produits et des expériences omnicanales pertinentes et engageantes. Le « commerce social » est en croissance constante grâce aux plateformes comme Instagram ou Tik Tok qui proposent des achats directs, tandis que le marketing d'influence développe la confiance entre les marques et les consommateurs, favorisant ainsi les conversions et l'acte d'achat. En outre, les annonceurs mettent l'accent sur les programmes de fidélisation pour favoriser des liens plus profonds avec leurs clients, encourager leur engagement et développer un sentiment d'appartenance et d'authenticité.

COMMENT IMAGINEZ-VOUS LA SUITE DE VOTRE CARRIÈRE PROFESSIONNELLE ?

Dans un contexte de développement exponentiel de l'Intelligence Artificielle, j'envisage d'évoluer vers le rôle de Chief Digital Officer en tirant parti de mes expériences en matière de CRM, de marketing numérique et de e-commerce. Je crois plus que jamais à la pertinence de l'I.A. pour simplifier l'expérience des clients, créer des relations fluides avec les consommateurs et maximiser l'engagement avec les marques. La transformation numérique est un sujet dont on n'aura jamais vraiment fait le tour et je ferai en sorte que mon entreprise garde toujours une longueur d'avance...

@ Plus d'infos : espolishchuk@gmail.com - www.nissan.fr



Parcours

Après un stage chez Nissan, Ekaterina rejoint Publicis en tant que consultante CRM et apprend les rouages d'une bonne stratégie au service des clients de l'agence. Elle revient ensuite au département marketing du siège européen du constructeur automobile où elle gère des aspects aussi variés que la relation clients, le marketing numérique, les campagnes de promotion et le e-commerce. Un parcours cohérent et construit au fil des années qui lui a permis d'acquérir un panel de compétences pour améliorer l'engagement des clients et la croissance de l'entreprise.

ÇA BOUGE POUR NOS DIPLÔMÉS !

Une sélection des nominations de nos diplômés au cours des derniers mois. Félicitations à eux !



BENOÎT DELATTRE (GRANDE ÉCOLE 1997) est Head of Consulting France, Belgium and Luxembourg chez JLL.



MARINE BAUD (GRANDE ÉCOLE 2017) est Head of Digital Partners for Asia Pacific Latin America chez Nike.



LAËTITIA MAURY LAM (GRANDE ÉCOLE 2017) est Strategic Partnerships Manager chez Microsoft.



CORENTIN BALMONT (GRANDE ÉCOLE 2020) a été nommé Key Account - New Channel Sales Partner chez Doctolib.



KÉVIN AUTHIER (GRANDE ÉCOLE 2011) est désormais Partner chez PWC France.



SANDRINE CHAUDEY (GRANDE ÉCOLE 2003) est Responsable de La Multigestion chez Allianz Global Investors.



MAILYS ROLIN ARQUIZAN (GRANDE ÉCOLE 2007) est Governance & Strategic Projects Director chez Lacoste.



JULIEN BOUVEROT (GRANDE ÉCOLE 2008) est CEO-DG chez L'Olivier Assurance - Admiral Group PLC.

CARNET DE FAMILLE

Parce que tous les grands moments de nos diplômés sont bons à partager, transmettez-les à L.noel@ieseg.fr Vous recevrez une petite surprise de notre part !

NAISSANCES

Grande École 2010 – Blanche, fille de Marguerite et Jean-Baptiste Caemard, née le 23 avril 2024.

Grande École 2010 – Anouk, fille de Aurélie Franza et Adrien Wartelle, née le 1^{er} juillet 2024.

Grande École 2012 – Valentine, fille de Margaux Cantais et Adrien Jacta, née le 25 mars 2024.

Grande École 2014 – Arthur, fils de Camille Catelle et Maxime Soulas, né le 24 juillet 2024.

Grande École 2015 – Leo, fils de Anne Sebton

et Quentin Perceval, né le 4 avril 2024.

Grande École 2016 – Adriel, fils de Veronika et Arnaud Guittet, né le 20 juillet 2024.

Grande École 2016/2015 – Louis, fils de Léa Chazeau et Guillaume Piat, né le 25 mars 2024.

Grande École 2018 – Oliver, fils de Camille Parpaleix et Anders Johannes Stein Andersen, né le 13 avril 2024.

MARIAGE

Grande École 2009 – Martène Schild et Jérémie Bisson, le 22 juin 2024.



Crédit : Aurélie Franza

Anouk fait le bonheur d'Aurélie Franza et Adrien Wartelle depuis le 1^{er} juillet dernier.

RÉSEAUX SOCIAUX : TOUJOURS PLUS DE LIENS

Pour ne rater aucune actualité IÉSEG Network entre deux numéros de IÉS !, rendez-vous sur nos réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, X et Instagram [@iesegnetwork](https://www.instagram.com/iesegnetwork)

RÉALITÉ VIRTUELLE, CONVIVIALITÉ RÉELLE

Crédit : IÉSEG Network



Les événements IÉSEG Network se suivent et ne se ressemblent pas ! Illustration avec la soirée du 19 septembre au cours de laquelle notre communauté avait rendez-vous à Virtual Room...

Le concept de ce lieu innovant situé à Villeneuve-d'Ascq ? Un escape game qui propose une expérience immersive, collaborative et ludique. Munis d'un casque de réalité virtuelle, les participants (alumni, étudiants, personnel IÉSEG) ont été projetés dans un véritable voyage à travers des univers aussi variés que les zombies, les jeux vidéo ou encore Astérix et Obélix. Dépaysement et sensations fortes garantis grâce à une technologie de pointe et des scénarios particulièrement créatifs ! Entre deux sessions de 30 minutes de jeux, les équipes ont pu se retrouver autour d'une pizza pour une pause networking permettant d'échanger les dernières nouvelles de chacun, de l'École et de notre Réseau. Une soirée parfaite de l'avis de tous.

@ Plus d'infos : i.burietz@ieseg.fr - <https://lille.virtual-room.com>

UN AFTERWORK GOURMAND

Crédit : IÉSEG Network



Mais où s'arrêtera Alexandre Dudouit (Grande École 2018) ? Après trois bars et deux pizzerias, le serial entrepreneur vient d'inaugurer son bar à planches « La Cadière ».

Une quarantaine de diplômés a pu découvrir ce nouveau-né à l'occasion de l'afterwork de rentrée du 12 septembre dernier dans le XI^e arrondissement de Paris. Au menu : de délicieuses assiettes de fromage, charcuterie et tapas, mais aussi des vins et bières spécialement sélectionnés par Alexandre, ravi de partager sa passion pour les bons produits et de présenter son établissement. Une ambiance conviviale propice aux échanges et aux fous-rires pour un événement qui rappelle l'un des fondamentaux de notre association : créer toujours plus de lien entre les alumni. Pari réussi, une fois de plus ! Si vous n'avez pas pu être présent ce soir-là, rendez-vous au 28 Boulevard du Temple pour une séance de rattrapage. Bon appétit !

@ Plus d'infos : a.lamonaca@ieseg.fr - Instagram @lacadiere.paris

UN WEEK-END HORS DU TEMPS

Crédit : Laurence Guermontprez



Zoom sur une initiative originale et une belle histoire : celle de la promo 1984 qui a décidé de fêter 40 années de vie active les 21 et 22 septembre avec un WE à vélo aux Pays-Bas !

En 2019, elle se retrouvait pour une journée inoubliable à Bruxelles à l'occasion de son 35^e anniversaire. Cette année, Laurence Guermontprez et Béatrice Dupire ont vu les choses en grand en organisant un week-end à vélo sur l'île de Walkeren, au sud-ouest des Pays-Bas. La météo était clémente, permettant même une baignade improvisée, et les paysages à couper le souffle se sont succédé tout au long des 88km du parcours. Dîner dans une brasserie, balade nocturne sous un ciel étoilé, mise en forme énergétique... les participants ont unanimement salué la qualité du programme et n'ont eu de cesse de répéter à quel point ils étaient émus de participer à ces deux jours hors du temps.

@ Plus d'infos : L.noel@ieseg.fr

NON, NON, RIEN N'A CHANGÉ...

Crédit : Thomas Bonduelle



Que le temps passe vite... Ce ne sont pas les diplômés de la promo 1999 qui diront le contraire. Soixante d'entre eux se sont retrouvés le 21 septembre pour célébrer leurs 25 ans.

Un quart de siècle, ça se fête ! Jérémy Ritter et Thomas Bonduelle ont pris les choses en main en proposant à leurs camarades de promo répartis dans toute la France (et même plus loin pour certains d'entre eux !) de se retrouver dans la ville de leurs études. Réputés pour leur solidarité, les diplômés lillois n'ont d'ailleurs pas hésité à héberger leurs amis le temps d'un week-end. L'émotion était au rendez-vous et tous l'ont confirmé : ils avaient véritablement l'impression d'avoir été diplômés hier. Bravo à Thomas et Jérémy pour cette initiative dont ils retiennent « des sourires, beaucoup de bonheur et un petit peu de bière ! ». Rendez-vous dans 25 ans ?

@ Plus d'infos : L.noel@ieseg.fr

NOUVEL ESPACE !

LES ENTREPRENEURS IÉSEG À PORTÉE DE CLICS !

NEW

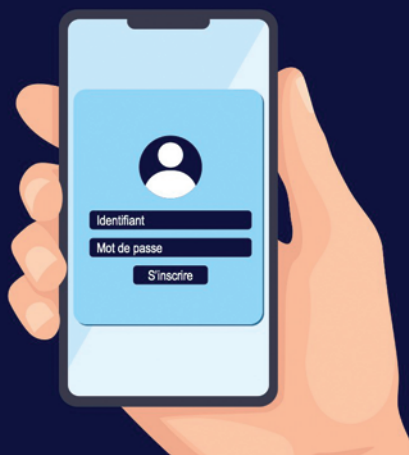
- **UNE VITRINE POUR CHAQUE ENTREPRENEUR SOUHAITANT METTRE EN AVANT SES PRODUITS OU SERVICES**
- **DES OFFRES PROMOTIONNELLES POUR L'ENSEMBLE DE LA COMMUNAUTÉ IÉSEG**
- **DES OPPORTUNITÉS DE CONTACTS, DE CONNEXIONS & DE BUSINESS AVEC ET ENTRE LES ENTREPRENEURS**



CONTACT

ANNALISA LA MONACA - A.LAMONACA@IESEG.FR

VOUS ÊTES ENTREPRENEUR IÉSEG ?



CRÉEZ VOTRE
FICHE
ENTREPRISE

[HTTPS://ENTREPRENEURS.
IESEG-NETWORK.COM/](https://entrepreneurs.ieseg-network.com/)