



ACTIF

A pour ATYPIQUE et ANTICONFORMISTE

C pour CURIEUX

T pour TENACE

I pour IMAGINATIF

F FIDELE

Septembre 2017

Interview de Marie Clotilde Lesgourgues, coach certifiée spécialiste de l'accompagnement des cadres en entreprises. <http://www.movement-rh.com/>

MCL : Comment vous définissez-vous ?



« Ce qui me caractérise, c'est une grande capacité à aller là où l'on ne m'attend pas et proposer à mes clients des outils novateurs et des contenus riches et originaux. J'aime les chemins de traverses qui amènent à des découvertes inattendues. L'arrivée au sommet a bien moins d'importance que l'itinéraire coloré de la balade. Mon parcours professionnel est atypique aux yeux de certaines personnes enfouies dans un conformisme loin de mon paradigme. Je suis un anticonformiste curieux à l'appétit coriace pour toutes les nouvelles technologiques. J'aime les défis. Je suis attiré par la technologie au service de l'épanouissement de l'Homme. La différence et

l'originalité me semblent plus intéressantes que l'effet « copier/coller ».

MCL : Vous avez suivi une formation de Producteur/Réalisateur Multimédias au tout début de l'arrivée de l'Internet début 1990. Pourquoi avoir quitté Delta Air Lines après avoir passé 10 ans dans une grande compagnie internationale où votre destin semblait tracé ?

Ma carrière chez Delta Air Lines au service commercial, marketing et communication a été le point de départ de ma vie professionnelle. J'ai appris beaucoup et je dois énormément à Delta. Mon patron, d'origine nord-américaine, Rodolphe Nadeau, a senti que j'étais capable de surfer sur plusieurs vagues, la com B2B, le commercial, le marketing et les relations publiques. Il m'a ouvert un « terrain de jeu » où j'ai pu évoluer grâce à son ouverture d'esprit et une intelligence émotionnelle qui pêche parfois dans les entreprises françaises. Nous étions très peu à l'époque, l'équipe étant composée de 5 personnes au siège social à Paris. « *Small in size but high in spirit !* » disait-il. Petit en nombre mais grand d'Esprit. Voilà comment la famille Delta m'a accueilli avec humanité, permettant à ses

employés de s'émanciper. A son départ en retraite et 10 ans après mon arrivée, un souffle moins enrichissant m'attendait à mon retour de Genève où j'avais été promu Directeur Commercial en Suisse. J'ai donc voulu faire évoluer ma carrière et je me suis orienté vers l'étude du multimédia par le biais d'une formation continue de Producteur/Réalisateur Multimédias à l'Ecole Supérieure de Réalisations Audiovisuelles à Paris. J'ai donc décidé de partir, pour aller à la découverte d'un nouveau monde dans ce nouveau secteur qui me faisait les yeux doux. Aujourd'hui, je ne le regrette absolument pas !

MCL : Vous avez même été producteur et animateur de télévision ?

Effectivement. Alors que je travaillais comme chef de projet pour Hachette Filipacchi puis free lance dans le monde du marché de l'évènementiel, un de mes amis, m'appelle pour me proposer de rejoindre l'équipe de CANALWEB.NET, alors diffuseur haut débit pour les entreprises. Une expérience à la fois de producteur et d'animateur avec un équipe de deux journalistes. L'internet commençait à poindre son nez en Europe. L'émission, STARWEB, se voulait être un « « vulgarisateur de l'internet » (un monde froid et compliqué pour certains) auprès du grand public. Il s'agissait d'une émission « people », diffusée en direct et rediffusable, dont le fil conducteur était une célébrité du monde de l'art, des variétés, du cinéma, de la politique. Pendant 30 minutes de plateau, l'invité rebondissait sur des sujets d'actualités sur le web ; le danger des achats en ligne ? Les hauts débits c'est quoi ? L'arrivée du numérique dans le monde de la musique etc... J'ai appris à préparer une émission de télévision, l'animer et assurer la promotion sur le web. Une période palpitante ! Rigueur et créativité étaient réunis ; le bonheur. L'aventure s'est arrêtée faute de recettes publicitaires pour assurer la survie de Canalweb.net.

MCL : Comment s'est passée la transition de CanalWeb à Colt.Net ? Deux mondes opposés ?

« Pas si opposés que cela. Canalweb était une entreprise de diffusion haut débit et COLT installateur d'un réseau haut débit de fibre optique. Cette révolution dans la vitesse d'accès au numérique commençait à s'imposer en France. Grâce à un ami Anglais, agent exclusif de Colt Télécommunications à Londres, j'ai été mis en contact avec les dirigeants de Colt France qui m'ont proposé de collaborer au succès de cette start-up. Grâce à mes accointances acquises de par mes activités à Delta Air Lines avec de comptes stratégiques dont l'Ambassade des Etats-Unis à Paris, j'ai finalement travaillé comme agent exclusif pour COLT. Puis, un autre contrat a vu le jour avec le grand cabinet d'avocat Shearman & Sterling LLP etc.. Avec COLT, j'ai touché du doigt l'envers du décor du monde numérique.

MCL : Après COLT, d'autres aventures professionnelles ?

Paris devenait trop étouffante. La France toujours ancrée dans le conservatisme et l'étouffement fiscal des petites entreprises, l'Espagne et Barcelone en particulier, me séduisaient pour le côté soleil et ouverture d'esprit. Je suis donc parti à la conquête de Barcelone et des Catalans. Car lorsque l'on vit à Barcelone, on adopte la Catalogne et non pas l'Espagne paradoxalement. J'ai ouvert mon agence réceptive (Comundeo) destinée à l'organisation de voyages incentives dans une des plus belles villes d'Europe. J'ai également travaillé comme acteur par le plus grand des hasards...

MCL : Acteur ? Mais vous n'aviez pas d'expérience dans ce métier ?

Aucune. C'est une amie photographe qui m'a mis en contact avec une grande agence de mannequins et d'acteurs, SALVADOR MODELS et à la suite d'un casting pour un téléfilm pour France 2, j'ai commencé à aimer ce métier que je ne connaissais pas, en parallèle de mon agence réceptive. J'ai ensuite suivi des cours d'interprétation de la technique Stanford Meisner pour ne pas arriver comme un « touriste » sur un plateau de tournage. Et puis lorsqu'on est un acteur étranger, il faut prouver que l'on est capable de jouer même en espagnol...Double défi...J'ai appris la rigueur, la concentration et surtout à ne pas jouer...(rires..) Un acteur qui est en représentation sonne faux. C'est comme demander à François Hollande d'être naturel ; avec tout le respect que j'ai pour lui. Un acteur doit vivre l'instant sans réfléchir et est un récepteur attentif à l'émotion de l'AUTRE. Aujourd'hui, cette technique est utile dans l'approche client. Tout en connaissant mon argumentaire, commercial, je suis à l'écoute de ses attentes. ECOUTER est un élément clé. Il faut savoir ECOUTER pour COMPRENDRE et proposer une solution adaptée à ses besoins. Cette fabuleuse expérience d'acteur a été un catalyseur pour arriver à capter l'attention de clients potentiels devenus des clients fidèles.

MCL : Aujourd'hui, en quoi consiste votre activité ?

My Business Pass a d'abord été créée pour INFORMER, CONSEILLER et ACCOMPAGNER les agences MICE et de grandes entreprises à trouver la meilleure solution pour organiser un voyage de groupe, qu'il s'agisse d'un séminaire, d'une réunion thématique, d'un voyage de récompense ou d'un congrès à l'étranger. De grandes enseignes comme Danone, la Banque Casden ou des agences MICE comme XLA, JOUBERT VOYAGES, VOYAGES GALLIA etc ont été des clients récurrents.

Aujourd'hui My Business Pass propose des solutions aux entreprises souhaitant vitaliser et « vitaminiser » leur présence sur LINKED IN et qui veulent atteindre plus de notoriété via cet outil puissant au travers d'une communication digitale originale en utilisant les médias tels que la **vidéo** ou **l'écriture d'articles thématiques**. My Business Pass est un passeport numérique pour faire s'envoler la notoriété d'une entreprise sur LINKED IN en particulier, et dont je suis devenu spécialiste. LINKED IN est actuellement le leader des réseaux professionnels hautement performant.

