

## Philippe Rambaud – Coach d'INTEO



Expert en stratégie internationale Marketing et Commercial, notamment pour les acteurs majeurs des Produits de Grande Consommation, Philippe Rambaud a créé son cabinet de conseil DualDevelopment.

Après 25 ans passé chez Danone, il décide de vivre l'aventure unique de l'entrepreneuriat en créant en 2000 ITMC, In-Touch Marketing Company, un des meilleures entreprises mondiales du testing dans les circuits les plus complexes, FoodService, AFH et Proximité.

« Cela faisait un moment que je réfléchissais à donner une partie de mon temps au bénévolat. Je voulais rentrer dans quelque chose qui pouvait gratifier une partie de moi qui jusque là n'avait pas eu l'occasion de l'être » avoue Philippe Rambaud. Il rejoint alors le réseau de coachs bénévoles de FinanCités en juin 2009 pour accompagner la société INTEO. Le binôme a tout de suite fonctionné : « Coacher Olivier Marciset, gérant d'INTEO, est un véritable plaisir car je retrouve dans ce projet le parfum de l'aventure que j'ai moi-même ressenti quand j'étais entrepreneur. »

« Dans l'accompagnement de jeunes entrepreneurs il y a deux aspects que je trouve formidables et qui correspondent à des inspirations personnelles : d'une part la volonté de transmettre mes compétences à de jeunes entrepreneurs qui prennent des risques et de les aider à réussir, surtout dans la mesure où c'est une chose qui se fait peu en France actuellement ; d'autre part, l'envie de donner mon énergie pour ces entrepreneurs qui sont dans des conditions plus complexes que les autres et qui ont réellement besoin d'un coup de main. »

« La mission du coach telle que je la ressens est, certes, de jouer un rôle d'interface entre FinanCités et les entrepreneurs ; mais c'est surtout d'être un support auprès de l'entrepreneur selon quatre dimensions.

L'aspect humain et émotionnel est prépondérant, et une connexion positive doit s'établir entre l'accompagné et l'accompagnant pour être efficace. Le coach peut alors transmettre des réflexes, une façon de raisonner à l'entrepreneur afin qu'il puisse appréhender toutes les situations qui se présentent. Dans le même temps, coacher un jeune entrepreneur c'est aussi lui faire profiter de son réseau notamment lorsque l'entrepreneur est confronté à un problème de quelque nature qu'il soit. Enfin le coach doit apporter du réalisme à l'entrepreneur. Le soutenir mais savoir aussi l'alerter quand cela est nécessaire. Pour cela, il est indispensable d'être impliqué, prêt à investir le temps nécessaire dans cette mission, et réactif, car ces entreprises sont généralement très petites et en tant que coach, on doit être capable de comprendre très vite où sont les problèmes.»

Philippe Rambaud conclut plein d'enthousiasme : « voir l'entrepreneur réussir est le plus beau cadeau qu'on puisse recevoir en tant qu'accompagnateur ».

### Contact Presse

**FinanCités**  
Léna Scharf  
lscharf@financites.fr  
01.49.21.26.29

**Groupe PlaNet Finance**  
Marlène Biard  
mbiard@planetfinance.org  
01.49.21.26.15