

# Steve LAURET

129, rue de Joinville – 94100 Saint-Maur des Fossés – France

Tel. : 06 50 09 39 65

Mail : [steve@cnfpi.fr](mailto:steve@cnfpi.fr)

Né le 22 Mars 1988

Titulaire du Permis B et véhiculé



## FORMATION

### **EDC – ECOLE DES DIRIGEANTS ET CREATEURS D'ENTREPRISE**

Membre de la Conférence des Grandes Ecoles

Diplôme visé Bac+5 – Grade de Master Master 2 – Management entrepreneurial

Sujet du mémoire : « Identification et développement d'opportunités entrepreneuriales : étude de cas SauverMonPermis »

Major de promotion

### **LYCÉE MARCELIN BERTHELOT**

Baccalauréat ES – Mention « Assez Bien »

## EXPERIENCES DE FORMATEUR

### **Formateur IDRAC Business School depuis 2013**

Thèmes de formation : digital marketing, création d'entreprise, stratégie d'entreprise

### **Formateur d'avocats depuis 2008**

Thèmes de formation : organisation du cabinet, développement commercial, prise de parole en public, formation de formateur

### **Formateur de professionnels depuis 2010**

Thèmes de formation : devenir formateur, marketing digital, organisation d'entreprise, stratégie d'entreprise, communication, wordpress, gestion de site, référencement naturel

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### **2008 CARREFOUR FRANCE**

2ème groupe de distribution dans le monde avec un CA en 2008 de

82 milliards d'euros dont 45% en France

Fonction : CATEGORY MANAGER : achat et développement de la famille « Piles et Ampoules » en France pour un CA de 350 millions d'euros

### **Depuis Mai 2008 : SC LAURET CONSEIL**

SARL leader du marché du conseil et de la défense des auto- mobilistes avec un CA 2015 supérieur à 1 million d'euros

Fonction : CO-GERANT – CO-FONDATEUR

Création, développement et gestion quotidienne de la structure, formation des avocats partenaires

Clients : DEHAN, SCHINAZI, KADOUCI, SIBI, JONQUET

### **Depuis Janvier 2010 : CARRECOM**

Agence de communication digitale (création site web, SEO, SEM)

Fonction : GERANT – FONDATEUR

Création, développement et gestion quotidienne de la structure, Formation des clients à l'utilisation des outils

Clients : ACRIF, MB-PREMIUM, PETERMOSS, SJ2A, DBF AUDIT, CINEMAS93



**Adeline NIÉMAZ**

- CHIEF MARKETING OFFICER -

Localisation : Paris  
Téléphone : +33 (0)6 49 57 31 58  
Mail : adeline@cnfpi.fr  
Autre : Permis A et B

Actuellement CMO du CNFPI, expert du financement de formations & fondatrice de Up2You  
Intervenante au Pôle Léonard de Vinci, Paris, La Défense

## EXPÉRIENCE

### MARKETING MANAGER - CHEF DE PROJETS | 11.2017 à 06.2018 YOOMAP

- Stratégie marketing et implémentation opérationnelle
- Conseils clients B2B
- Intégration logicielle de la démarche innovation du client

### COO & CO-FONDATRICE | 09.2016 à 01.2018 SHOW ME

- Stratégie commerciale, marketing stratégique et opérationnel
- Gestion administrative, légale et financière
- Développement du site sous Wordpress et gestion de projets techniques

### RESPONSABLE DES RELATIONS PUBLIQUES | 01.2015 à 02.2017 OLYMPIQUE DE MARSEILLE

- Gestion des fournisseurs & des budgets (jusqu'à 8M€)
- Gestion de la marque OM Business Class & marketing associé
- Gestion des salons VIP au stade Vélodrome et événementiel
- Management des équipes opérationnelles (hôtesses, services...)

### ASSISTANTE MARKETING STRATÉGIQUE | 05.2014 à 07.2014 KOHLER GROUP - SANIJURA

- Etudes de marchés pour le développement international de la marque en Scandinavie, Royaume-Uni et Turquie
- Identité de marque et marketing produits

### SALES ASSISTANT | 05.2013 à 07.2013 SWATCH GROUP - HARRY WINSTON

- Ventes auprès des retails stores : en Inde et Moyen-Orient, et en partie sur les zones Asie, Japon et Amérique Latine
- Création et mise en place d'un outil de suivi des ventes internationales en collaboration avec le Directeur IT

## FORMATION

### MASTER 2 BUSINESS | 2012 à 2017 EDC Paris Business School - Majore de promotion

- Un semestre d'échange en Finlande : Saimaa University of applied sciences
- Un semestre d'échange à Hong Kong : HSMC University
- Membres du bureau des élèves en 2015-2016
- Responsable de l'association "Bureau des Arts et Médias" de 2012 à 2014

### FACULTE DE MEDECINE | 09.2010 à 01.2012 Réorientation

### BACCALAURÉAT SCIENTIFIQUE | 2010 Mention Bien

## LANGUES



## SKILLS

Relationnel	★★★★★	Excellent relationnel : expression orale et écrite
Gestion de projets	★★★★★	Planification, budget, mise en place & événementiel
Stratégie marketing	★★★★☆	Structuration et développement
Communication	★★★★★	Rédaction, prise de parole, relations publiques, newsletters...
Microsoft Excel	★★★★☆	Maîtrise de formules complexes
Webmarketing	★★★★★	Réseaux sociaux, offres commerciales, Google analysis, easy-html css, wordpress

## CENTRE D'INTÉRÊTS



MUSIQUE

Auteure, compositrice, interprète



VOYAGES

Partage de cultures, découverte



PLONGÉE

SOUS MARINE  
Niveau 3



**Jean-Christophe Bonicard**

Né le 22 octobre 1985 – Nationalité française

[www.jcbonicard.com](http://www.jcbonicard.com) ✉ [me@jcbonicard.com](mailto:me@jcbonicard.com)

Téléphone : +33 (0) 6 98 82 32 00

Prix du Jury Vivatech –BNP Service Financier (Blockchain)  
Classement Challenges Top 100 Entreprises françaises (2015)  
Finaliste Grand Prix Médicis, Google, et autres concours.  
Ma fierté : David contre Goliath (PagesJaunes VS Buuyers)

## Éducation

*Mon éducation fut une combinaison d'écoles publiques et d'établissements privés. Ma soif de concret m'a poussé à suivre de nombreuses formations professionnelles sur des sujets précis qui me servent au quotidien.*

- MPI & NTA / Swandean School (UK) | EFA (Etats Unis)
- Baccalauréat ES Spécialité Mathématiques
- EDC Paris : Master II **Management Entrepreneurial**
- **Chef de projet Multimédia** – Tech & Digital
- **Ingénierie** – Développement (Back/Front)
- **Ingénierie** – Algorithmie & Data Scientist
- **Audiovisuel** - (Photoshop, Première, ...)

## Entreprises

*Je considère comme une entreprise, une structure juridique avec un business modèle qui a convaincu des clients et a perduré dans le temps. Les activités rémunératrices à titre privé ne sont pas listées.*



RB Family (Asso → SARL) – **Rentable**  
+100 événements + 3 Saisons (Pays de la Loire)  
Arrêt de l'activité après l'entrée à EDC Paris



DB Immobilier SARL – C.A. 2,1 Millions – **Rentable**  
3 Agences – LSD / Paris – 8 Collaborateurs  
Exit : Revente traditionnelle en Février 2016



UNIFI (DB Group Europe SARL) – **Non rentable**  
½ Million d'euros d'investissement – 250 Agences / 6 Mois  
Arrêt volontaire, tentative de revente marché nord-africain



DB Academy SARL – Réseau de 450 Pros – **Rentable**  
C.A. 1.5 Millions d'euros – Leader en France depuis 2007  
Exit : Revente Droits + 13 Licences d'enseignes



Buuyers SAS - Challenger Pages Jaunes – **Rentable**  
(66 % vs 98 %) - 4 Millions d'utilisateurs en 2018  
Levée de fonds + BPI (240 K€) – Contrat 2018 : +1 MK€  
En activité depuis 2014 + Rachat des actionnaires 2018



JCB Consulting SAS – **Rentable**  
150 / 200K Annuel – Conférence. Consulting. Mandat  
En activité depuis 2014



CNFPI SAS – **Rentable**  
1MK€ / Annuel – Réseau national d'OF  
+ 500 Adhérents en 12 Mois de commercialisation  
PM : 2700 €HT / Récurrence 20 à 25% du C.A. Adhérent  
En activité depuis 2016



Rockstar SAS – **Rentable**  
150 / 200K Budget Annuel – BU commun aux entreprises  
En activité depuis 2016

## Travaux de recherche

*Chaque problématique que j'ai considérée comme structurelle dans la vie d'un entrepreneur a été approfondie comme un mémoire, avec l'ambition en plus d'en tirer un retour intellectuel et/ou monétisable.*

- Stratégie de **traction** multicanale (...)
- Stratégie **commerciale** (From Lead 2 Deal, CRM, Automation,...)
- Stratégie **marketing** (Psychologie clients, copywriting, influence,...)
- **Prospection 2 négociation** (PNL, Analyse Transactionnelle, ...)
- **SEO & Algorithmie Google** (3 Années pour un résultat de top 2 France)
- **En cours** : Génération « Zentrepreneur ».

## Compétences principales

*Entrepreneur du digital depuis 10 ans, je maîtrise particulièrement toute la digitalisation d'une entreprise dans son activité.*

1<sup>er</sup> site internet en 1995 à 12 ans. Relayoo.com

Développement

Bureautique niveau expert

Marketing digital : adwords, SEO, community management, e-reputation (co-rédacteur de la norme AFNOR sur les avis clients)

E-commerce : création de site e-commerce, gestion intégrale des proces de vente

CRM

RGPD

Actuellement inscrit au cursus MBA EXECUTIVE HEC

# CV

## Nicolas MARZET

06 03 20 50 60 - nicolas.marzet@gmail.com

Gestion de portefeuille client grands comptes toutes structures (TPE - PME/PMI - Multinationale) -

Toutes devises (SAP)  Familier du traitement de Data Excel 

### FORMATION

Bac comptabilité / gestion : ITG Val de Beauté – 2002

BTS comptabilité : Lycée Teilhard de Chardin – 2004

Formation de formateur CNFPI : 2017

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Air France : comptabilité auxiliaire junior : 07/2005 à 10/2007

SNCF : comptabilité analytique back office : 11/2018 à 02/2009

EFS : comptabilité fournisseurs : 04/2010 à 02/2011

RICOH : comptabilité auxiliaire confirmé : 03/2011 à 01/2012

HAVAS : comptabilité clients : 11/2016 à 12/2016

CRITEO : comptabilités clients : 02/2017 à 07/2017

### PROJET ENTREPRENEURIAL

Auto-entrepreneur depuis 2012

Accompagnement légal et comptable des auto-entrepreneurs

Mission de comptabilités clients pour différentes TPE/PME

Je suis également formateur intervenant pour le CNFPI sur tous les sujets liés à la comptabilité et à la bureautique.

## Nicolas MARZET

06 03 20 50 60 - nicolas.marzet@gmail.com

Gestion de portefeuille client grands comptes toutes structures (TPE - PME/PMI - Multinationale) -

Toutes devises (SAP)  Familier du traitement de Data Excel 

# Claude Ratier

1, Bd J.F. Kennedy  
Résidence Marbella  
85100 Les Sables d'Olonne

Née le 17 janvier 1949  
Nationalité française  
+ 33. (0).6.98 80 32 02

[claude@cnfpi.fr](mailto:claude@cnfpi.fr)



## Formation, Expertise, & Diplôme

- Diplômé de l'Université de Nantes : Licence & Maitrise en droit privé
- Directrice du réseau P&P depuis 1974 (Cabinet immobilier & Expertise en transaction C to C) Vendée & Bretagne
- Création, Gestion de SCI et de patrimoine immobilier auprès de particulier & à titre personnel
- Expertise B to B (transaction de fonds de commerce & faisabilité financière)
- Direction Administrative & Financière de la société D&B Group Europe composé de 7 enseignes
- Conseiller en démarrage d'entreprise auprès de centre de formation professionnel sous contrôle du ministère des formations professionnel et continu (Ile de France)
- Déploiement d'un réseau immobilier indépendant à Paris & en Ile de France
- Formatrice professionnel et sous contrôle du MDFPC sur l'auto-entrepreneur & les indépendants
- Animatrice & conférencière sur le développement immobilier et clientèle à l'internationale
- Conseiller en développement d'automatisme sur des progiciel immobilier « in the cloud »
- Recherche & développement légal de solution C to C dans le services (Buuyers.com)
- Associé actifs d'une des 100 meilleurs start-up de France (Challenges) & Finaliste du Grand Prix Médicis

## Loisirs & Intérêt personnels

- Investissement dans des projets à forte valeur ajoutée (Home Staging, Reality Show, Immobilier, Internet)
- Maitrise de la bureautique & utilisatrice de son innovation depuis 1980
- Voyages dans de nombreux pays avec une passion pour les Etats-Unis et l'Amérique du Nord
- Découverte des pays du Maghreb notamment grâce à mes missions de conseillers
- Grande passion pour l'histoire et la politique du à l'éclectisme de mon travail depuis des années
- Membre récent du Kiwanis International club France partageant mes valeurs solidaire et surtout d'action

## Expertise informatique

Composante GRC & CRM de Salesforce, Logiciel de comptabilité & d'analytique, Outils de workflow pour le personnel, Maitrise des suite bureautique depuis 1980 ... ,

## Reconnaissance & Médias

- Elle, Le Figaro, LCI, et plus de 500 retombées dans mes participations actives auprès de JEI
- Grand Prix Médicis, Top 500 Web Awards 2013, Entreprise du Mois, 100 Meilleurs Start-up de France, ...