

PARIS ALUMNI

Newsletter



Édito

La vie après
Roland Berger

L'esprit de conquête
Roland Berger

Où en êtes-vous ?

La bibliothèque
du consultant

Heureux
événements

JANVIER 2017

Chers Alumni,



Editorial par
Charles-Edouard Bouée

2016 s'est achevée en nous laissant à tous, citoyens du monde, un goût de cendres dans la bouche : attentats, tragédie syrienne, inégalités croissantes et montée des populismes... peu d'entre nous regretteront cette année. C'est presque soulagés que nous voyons s'ouvrir 2017, qui doit plus que jamais nous mobiliser à la construction d'un avenir meilleur, où que nous soyons.

Les défis et nouveautés ne manqueront pas : des élections auront lieu en France, en Allemagne, en Italie,... susceptibles de réorienter l'avenir de l'Europe ; l'Amérique de Trump et la négociation du Brexit nous réserveront bien des surprises auxquelles il nous faudra nous adapter, et qui présenteront de nouveaux challenges pour les entreprises, gouvernements et institutions - nos clients. Le changement technologique est plus rapide et profond que jamais. A ce titre, 2016 fut une année décisive de progrès de l'intelligence artificielle. Ce sujet nous mobilise particulièrement chez Roland Berger - nous allons d'ailleurs sortir un certain nombre d'éléments prochainement dont un livre -, car nous sommes convaincus que c'est de là que viendront les grandes mutations économiques et sociétales de demain. Vous pouvez compter sur nous pour être sur la brèche et aider nos clients à prendre possession du futur.

Savoir prendre le vent du changement, c'est aussi le pari que nous avons fait en 2016 en transformant la gouvernance du bureau de Paris. Notre organisation est vivante, flexible, ce dont témoigne mieux que tous les discours le nombre important de jeunes Français qui ont été élus Partners cette année, lors du dernier Partner Leadership Camp de Roland Berger à Vienne. A l'inverse certains reviennent parmi nous, forts de leurs expériences et désireux de contribuer à nouveau à notre aventure collective. Cette confiance qu'ils nous témoignent est une force. Nos frontières sont elles aussi en mouvement : notre zone s'est élargie au

Portugal et Brésil, pour une plus grande efficacité et force de frappe.

2017 doit aussi nous permettre d'approfondir le choix stratégique que nous avons fait d'élargir nos missions autour des trois piliers KTC : K pour « Knowledge », notre cœur de métier de conseil en stratégie ; T pour « Technology » dans une logique d'économie collaborative, à l'image de la plate-forme Terra Numerata, avec maintenant plus 50 partenaires stratégiques, et C pour « Capital », en soutien aux métiers de l'investissement. 2016 fut une année décisive sur ce plan, avec la création d'Augesco Ventures - un fond avec le groupe le Parisien les Echos de « services for equity » - et le lancement de notre association avec une équipe d'investisseurs expérimentés pour créer B & Capital, un concept innovant de capital investissement sur le marché du small et mid cap français. Nous poursuivrons cette dynamique au cours de l'année qui vient.

2017 sera une année très particulière pour notre groupe, car il fêtera ses 50 ans. On dit qu'arrivé à 50 ans, un homme est à l'été de sa vie. Pour un groupe tel que le nôtre, 50 ans est déjà beaucoup : pensons aux décennies historiques qu'il a traversées, aux milliers de missions réalisées depuis une époque où l'Europe était encore coupée en deux ! Mais 50 ans c'est aussi bien peu, au regard du monde qui s'ouvre et de ce que nous avons encore à y faire. Plus que jamais, nous sommes un cabinet jeune, dynamique et enthousiaste, qui puise dans son savoir-faire historique autant qu'il regarde vers l'avenir et promeut ses jeunes talents.

L'été de Roland Berger est devant nous, et vous avez tous contribué au chemin qui nous a menés jusqu'ici. Vous êtes nos meilleurs ambassadeurs, ceux qui font rayonner notre marque au quotidien, là où vous êtes. Et nous vous promettons de travailler toujours plus dur à ce que vous puissiez en être fiers.

Dans l'attente de vous revoir, nous vous souhaitons, avec l'ensemble des Partners, une très belle et bonne année 2017 !

Charles-Edouard Bouée
CEO

La vie après Roland Berger

Pour cette édition, la parole est à **Benoît Grassin**, Co-Fondateur de MonDocteur et à **Pierre-Yves Champagne & Jean Guerin**, Co-Fondateurs de Co-Assist, tous 3 entrepreneurs dans le secteur de la santé.



Benoît
Grassin
(alumni 2010)

Pierre-Yves
Champagne
(alumni 2015)

Jean
Guerin
(alumni 2015)

Quel a été le déclic pour lancer votre entreprise ? Pourquoi dans le secteur de la santé ?

BG : Créer une entreprise est une envie que je portais depuis de nombreuses années, mais qui est longtemps restée à l'état de « concept » : les profils analytiques (que nous sommes tous un peu chez RB) ont toujours un peu peur de se tromper et ont tendance à attendre un improbable alignement de planètes pour se lancer ! C'est après un passage dans les équipes de Rocket Internet que j'ai compris qu'entreprendre est en réalité assez simple : il suffit de se jeter à l'eau et d'accepter de faire des erreurs. Lorsqu'avec mon associé, nous avons commencé à réfléchir à l'univers de la santé, il nous est rapidement apparu que c'était un monde qui n'avait pas encore fait sa révolution numérique et qui était pourtant confronté à des défis immenses (patients acteurs de leur santé, désertification médicale, protection sociale à bout de souffle...) que seul le digital permettrait de relever. Notre conviction était faite : la verticale de la « santé » était clairement un terrain de jeu idéal pour des entrepreneurs qui voulaient, comme nous, allier innovation et sens de l'intérêt collectif !

JG & PYC : Il n'y a pas vraiment eu de déclic, c'est plutôt un long processus de maturation de l'idée qui

nous a conduit à lancer notre entreprise. Nous avons constaté que les innovateurs cherchaient généralement à résoudre les problèmes auxquels ils étaient confrontés. Or les personnes âgées ne vont pas innover pour elles-mêmes alors même que c'est un public fragile qui a des enjeux plus importants que les jeunes. D'autant plus que le secteur présente une dynamique et une croissance favorables. Nous avons donc cherché à comprendre les problèmes des personnes âgées et avons constaté que la chute constituait le point de basculement entre une vie d'adulte et celle de personne âgée. Une fois ce problème identifié, il y a eu un long processus de maturation de la solution et de la technologie pour arriver à Co-assist.

En quoi votre expérience chez Berger a-t-elle été utile dans votre vie d'entrepreneur ?

BG : Il ne fait aucun doute que les 4 années passées chez Roland Berger me sont particulièrement précieuses dans mon quotidien. Avoir appris à gérer un projet qu'on délivre coûte que coûte, ou pouvoir rapidement « fact checker » une intuition pour décider, même quand il manque de l'info, sont clairement des dispositions que j'ai gardé de ma période RB. Mais plus important encore, j'essaie de préserver le réflexe qui consiste à se forcer à prendre du recul pour ne retenir que les vrais enjeux. Dans une journée où 90% du temps est consacré à ajuster des (tous petits) détails opérationnels, il est important (mais difficile) d'arriver sur les 10% restants, à retrouver la fameuse « helicopter view » si chère à nos templates d'évals... D'ailleurs, je me surprends parfois à découper une feuille A4 en 9 cases pour écrire mes idées en mode storyline !! Au-delà des « hard skills » issues de l'école du conseil, il faut reconnaître aussi qu'un passage par RB est souvent de nature à rassurer des investisseurs en phase de levée de fonds : un gage de qualité en somme !



L'équipe mondocteur

JG & PYC : Nous sommes tous les deux rentrés chez Berger juste à la sortie d'école donc, nous y avons acquis le professionnalisme avec une rigueur propre au conseil. Nous avons aussi appris à structurer une présentation pour des clients ou des investisseurs en mettant en avant leur point de vue de notre solution. Enfin, en l'appliquant aussi à des questions techniques, la capacité à analyser des problèmes complexes, nous permet de découper et de prioriser les sujets pour nos équipes. Et au besoin, nous avons aussi appris à gérer les pics de charge.

Berger nous a apporté une vision des bonnes pratiques en entreprise. Nous avons par exemple, transformé l'Office Meeting en Start-up Meeting. Pour finir, Berger nous a apporté un premier réseau, qui nous permet d'avoir des accès privilégiés à certains clients et d'avoir réussi à lever plus d'un million d'euros depuis le lancement.

Comment développez-vous votre réseau ?

BG : J'essaie de me rendre le plus disponible possible pour partager mon expérience (en général au Starbucks Grands Boulevards avant de commencer la journée) ! La communauté Alumni RB est composée de nombreux entrepreneurs, ex-entrepreneurs, futurs entrepreneurs dont les projets sont toujours passionnants et avec qui je suis toujours content de longuement discuter « lean start-up », « business model » et « scalability » (car on aime les buzz words dès le matin). Et puis finalement

l'univers du digital est petit et permet régulièrement de se retrouver comme fournisseur, client ou partenaire !

JG & PYC : La Silver Economie, c'est-à-dire la filière de solutions vers les personnes âgées, est un marché difficile où il faut chasser en meute pour réussir à parler au client au bon moment car le client n'a l'oreille attentive à ce genre de solutions que pendant une fenêtre de tir assez courte. Dans notre cas par exemple, c'est généralement après une chute que la personne âgée ou ses aidants vont souscrire à des solutions comme la notre, car elle détecte automatiquement ce genre d'événements. Par conséquent, nous développons énormément de partenariats avec des acteurs tels que des assureurs, des banques, des sociétés de services à la personne ou encore des distributeurs de matériel médical afin qu'ils puissent proposer notre solution à leurs clients.

Quels sont les principaux défis auxquels vous faites face actuellement en tant qu'entrepreneur ?

BG : Notre enjeu du moment chez MonDocteur est d'arriver à absorber notre croissance très forte (nous avons quintuplé de taille sur les 12 derniers mois) sans perdre notre âme. Avec quelques entrepreneurs soudés qui partagent la même vision, il est finalement assez facile de réussir à proposer un service de très haute qualité à quelques centaines de clients.

Le challenge devient plus difficile lorsqu'il s'agit d'industrialiser notre fonctionnement pour servir des



L'équipe co-assist

millions d'utilisateurs tout en préservant notre agilité, notre capacité à prendre des risques, et plus important notre ADN. En tant que fondateur, cela impose aussi de changer assez nettement de rôle : de capitaine d'équipe montrant l'exemple sur le terrain, il faut devenir coach-sélectionneur capable de gérer l'entraînement et de protéger le sacro-saint « collectif » (qui comme le veut la formule consacrée « vit bien ») !

JG & PYC : Nous avons une solution qui a un très haut niveau de technologie, en particulier, nous sommes les premiers à faire un wearable qui communique sur un réseau bas débit (Sigfox en l'occurrence) et avons développé, en partant de zéro, toute une chaîne d'alerte particulièrement innovante. Ainsi, aujourd'hui, les principaux défis auxquels nous faisons face sont d'ordre technologiques. Nous faisons face aussi à des défis que nous n'imaginions pas comme le recrutement car il est difficile d'attirer des talents dans une petite structure sans visibilité et notre croissance nous impose cependant de faire croître rapidement l'équipe. Le dernier défi est de trouver suffisamment de financement, c'est pourquoi nous sommes en permanence à la recherche de business angels pour nous soutenir même sur des petits tickets.

Quelles sont les actualités chez MonDocteur / Co-Assist ?

BG : MonDocteur c'est désormais une équipe de 200 collaborateurs surmotivés, répartis à Paris et dans plus de 30 bureaux régionaux. Notre solution de gestion de

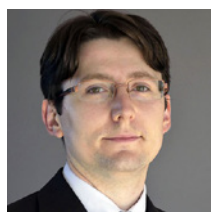
cabinets médicaux est déployée auprès de 10 000 médecins dans toute la France et aujourd'hui près de 2,5 millions de RDV passent chaque mois par nos services. En quelques mois, nous sommes passés d'une simple plateforme de prise de RDV en ligne au logiciel médical SaaS le plus avancé du marché : MonDocteur c'est non seulement un outil de prise de RDVs médicaux en ligne, mais aussi un carnet de santé en ligne partagé entre le patient et son médecin, un CRM nouvelle génération pour les cabinets médicaux, ou encore un réseau social de professionnels de santé. Et nous continuons à innover en investissant massivement en R&D ! Depuis quelques mois, les médecins libéraux ne sont plus les seuls à se digitaliser : nous équipons déjà certains CHP (une première en France) ou de très nombreux Centres de Santé Mutualistes. Bref, nous avons encore de nombreux projets pour 2017 et notre principal enjeu est d'arriver à garder le cap au milieu de ces nombreuses opportunités !

JG & PYC : Récemment Co-assist a remporté le Concours Mondial d'Innovation et a été soutenu par la Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse. En début d'année prochaine nous sortons la première version de la solution. Ainsi, aujourd'hui toute l'équipe est en train de régler les derniers préparatifs et de corriger les rares derniers bugs rencontrés. Passer de la R&D à la commercialisation est aussi un défi élevé qu'il nous faudra relever à court terme.

L'esprit de conquête Roland Berger

Promotions

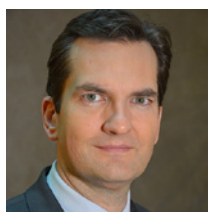
PARTNER



Emmanuel Austruy
Utilities



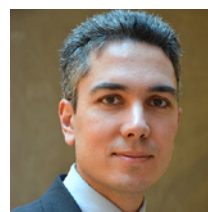
Xavier Aymonod
Transport



Alain Chagnaud
Services Publics



Mehdi El Alami
Transport



Ciril Faia
Private Equity

Les nouveaux services de Mobilité

Les nouvelles technologies (connectivité des véhicules, véhicule autonome...), l'évolution des politiques publiques et le changement des modes de transport sont autant de facteurs qui favorisent l'émergence de nouveaux services de Mobilité à travers le monde.

Car-sharing, ride-sharing, fleet-sharing et autres « integrated mobility offers » font leur apparition et avec eux, de nouveaux acteurs comme Waze, Uber, Drivy, Blablacar, Heetch... qui semblent venir transformer de manière profonde la chaîne de valeur du Transport et de l'Automobile.

A l'image de la téléphonie, de l'industrie de la musique, du livre ou de l'hôtellerie, certains craignent une commoditisation des véhicules et des infrastructures de transport et un déplacement de la valeur vers de nouveaux opérateurs de mobilité multimodaux, qui prendront possession du client et de ses déplacements.

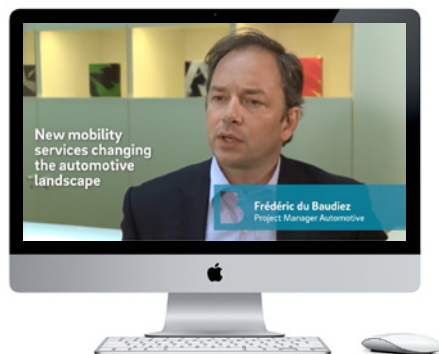


Ces nouveaux services de mobilité pourraient modifier profondément les modes de consommation et les usages, bousculant au passage le parc et les ventes de véhicules automobiles, tout comme la répartition entre les moyens de transport traditionnels, bus, train et même avion courte distance.

Le 12 octobre dernier, notre cabinet organisait une conférence intitulée « Les enjeux des nouveaux services de mobilité », suivie d'un cocktail. A cette occasion, nous avons eu le plaisir d'accueillir une table ronde composée de prestigieux témoins.



De gauche à droite : **Paolo Colurcio**, Directeur Général de RCI Mobility, start-up de Renault-Nissan ; **Cédric Van Daele**, Co-Fondateur d'Eurecab ; **Benoît Perrin**, Vice-President Marketing d'Alstom ; **Brigitte Courtehoux**, SVP de la BU Services Connectés et Mobilité de PSA ; **Emmanuel Nedelec**, Directeur Général France d'Ubeegeo ; **Olivier Binet**, CEO de Karos



Une campagne de vidéos sur les grandes tendances de l'industrie automobile à également été lancée sur les réseaux sociaux en parallèle du Mondial de l'auto.



Pour en savoir plus visionnez nos vidéos

Robots & Retail

Entre peur et fascination, nous voyons aujourd'hui les robots investir l'univers du retail. Du robot logistique en entrepôt à celui humanoïde qui accueille le client, ces nouvelles solutions impactent l'ensemble de la chaîne commerciale.

Les enseignes physiques doivent repenser leur modèle magasin pour lui redonner de l'attractivité dans un contexte omnicanal et ainsi rester viables et attirer les clients. Le robot peut concourir à cette transformation digitale. Un impératif permettant aussi bien de réduire la pénibilité du travail, fluidifier les opérations marchandes, que de créer de nouvelles expériences clients et augmenter la collecte et l'utilisation des datas.

Roland Berger publiait en juillet dernier sa nouvelle étude présentant les nouvelles solutions retail et évaluant la pertinence de celles de demain. A cette occasion, nous avons accueilli le 19 juillet les humanoïdes Pepper et Tiki, à l'occasion d'une conférence avec les témoignages de Nicolas Boudot - Softbank Robotics, Marc-Antoine Einsetler - Digeiz, Steve Geandier - Even Bots, et de Olivier Rochet - Scallog.



Pour en savoir plus visionnez nos vidéos

Innovation en Chine

Au-delà de son dynamisme en matière d'innovation technologique, la Chine se démarque particulièrement par son agilité à faire émerger des produits et business models innovants.



La Chine démontre en effet tous les jours sa capacité à proposer sur le marché de nouveaux produits, de nouvelles solutions, de nouveaux business models, préférant corriger a posteriori les éventuelles défaillances que de repousser un lancement. Cet état d'esprit de conquête, source d'inspiration pour les entreprises françaises désireuses de se développer en Chine ou ailleurs, a été l'objet d'un petit déjeuner le 6 décembre.

Petit déjeuner « French Food »

Roland Berger s'associe avec French Food Capital pour questionner les différentes évolutions de la « Food » via une série d'évènements.

Le premier rendez-vous de cette série, le 29 novembre, a été consacré au « Delivery ». Le Delivery disrupte l'ensemble de la chaîne de valeur du secteur des biens de consommation et de la distribution.



De nombreuses questions se posent sur les différents business model qui apparaissent et sur les évolutions à en attendre. Ce premier *Petit déjeuner French Food* en a exploré les opportunités et les limites en présence d'experts et d'entrepreneurs.

Benjamin Chemla, Fondateur Stuart

Hubert Hémard, Directeur stratégie client et innovation, Groupe Casino

Briac Lescure, Fondateur Pop Chef

Gilles Raison, Directeur Général Allo Resto

Olivier Tangapoulos, Fondateur Foodette



B & Capital

Roland Berger s'est associé, en septembre dernier, à une équipe d'investisseurs expérimentés pour créer B & Capital, un concept innovant de capital investissement sur le marché du small et mid cap français.

B & Capital propose une offre structurellement nouvelle résultant de l'alliance d'experts de l'investissement et de la stratégie. Cette offre conjugue à la fois le métier de capital investissement et l'accompagnement, la connaissance des secteurs d'activités et le réseau international d'un cabinet de conseil en stratégie. Ce support multidirectionnel sera un accélérateur de transformation et de croissance au service des petites et moyennes entreprises.

B & Capital, en coopération avec Roland Berger, a identifié de grandes tendances économiques mondiales : évolution des modes de vie, transformation digitale, développement international, développement durable. 6 secteurs à forte croissance seront privilégiés : services aux entreprises, santé, distribution, technologie, industries spécialisées, environnement.

Roland Berger fera bénéficier B & Capital de ses expertises à chaque stade de l'investissement (du sourcing, en passant par le monitoring et la création de valeur, jusqu'à la sortie).

4 EXPERTS DE L'INVESTISSEMENT

La force de l'équipe d'investissement (Philippe Zurawski, Bertrand Tissot, Directeurs Associés, Mikaël Schaller, Directeur d'Investissements et Bernard Arock, Secrétaire Général), qui œuvre ensemble depuis plus de 10 ans, repose sur sa cohésion et la complémentarité des profils – investissements directs chez Omnes Capital, investissements dans des fonds chez Amundi – et son solide track record.

B & Capital déposera, dans un futur proche, un dossier d'agrément en qualité de société de gestion de portefeuille auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). L'objet serait de proposer, par la suite, un premier fonds à la souscription d'investisseurs.



Cliquez pour en savoir plus

Où en êtes-vous ?

RÉPARTITION

158 Femmes

381 Hommes

Vous êtes **539** Alumni
Vous êtes restés en moyenne
3,69 ans chez Roland Berger

OÙ ÊTES-VOUS ?

62
Europe

33
Province

292
Région Parisienne

54
Reste du monde



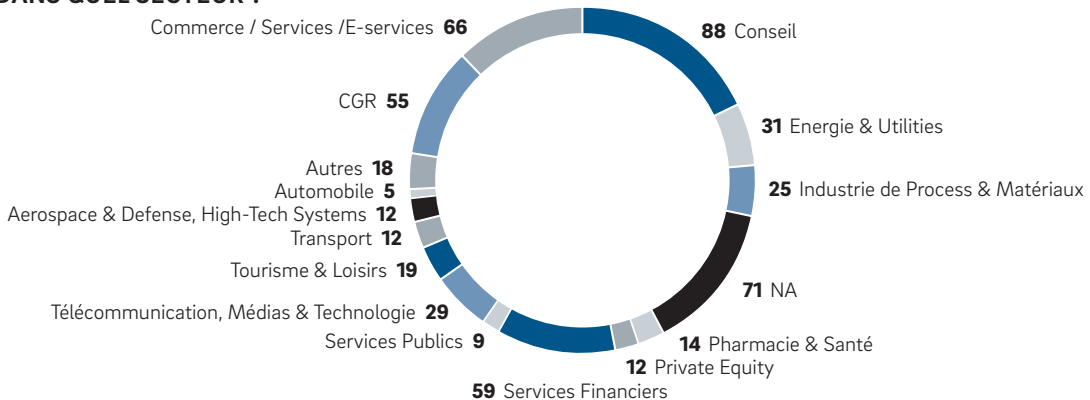
Parmi les 524 Alumni

QUE FAITES-VOUS ?



Vous êtes **x** parmi les 524 Alumni

DANS QUEL SECTEUR ?



La bibliothèque du consultant



THINK ACT - Lait : entreprendre et innover pour rebondir

Avec 250 000 emplois, un chiffre d'affaires annuel de 27 milliards d'euros et un excédent commercial de 3,7 milliards d'euros en 2015, la filière laitière française est l'un des principaux moteurs de l'industrie française.

Pourtant, le contexte de surproduction et de concurrence exacerbée met en lumière les difficultés qui pourraient devenir extrêmement préjudiciables pour la filière, la chute des prix atteignant aujourd'hui des niveaux non supportables pour les éleveurs.

Depuis maintenant plusieurs mois, les mouvements de protestation illustrent la faillite d'un système. La récente remontée des cours des produits industriels ne doit pas masquer la réalité : les producteurs et transformateurs français seraient-ils à bout de souffle dans une Europe figée ?



Towards a Franco-German Digital Valley

La France et l'Allemagne ont démontré au plus haut niveau politique leur intérêt commun à faire de la transformation numérique de l'Europe un succès. Pour réussir à long terme, cette démarche franco-allemande nécessite le soutien d'entreprises, d'institutions, d'universitaires et de la société civile.

Nos experts estiment qu'un marché unique européen digital pourrait augmenter le produit intérieur brut de 415 milliards d'euros par an et créer plus de 100 000 nouveaux emplois dans l'UE. Mais des facteurs tels que les différentes réglementations en matière de protection des données et les barrières nationales aux transactions numériques continuent à entraver le libre développement de l'économie digitale en Europe.



STARTUP Factory : concevoir de nouveaux business models innovants en moins de 6 mois

Aujourd'hui, la transformation numérique change le paradigme dans toutes les industries, jusqu'à menacer les acteurs historiques. Même les entreprises qui dominent leur marché peuvent souffrir de l'obsolescence de leur offre, peuvent être menacées dans leur accès aux clients ou sur leurs modèles économiques historiques, par de nouveaux acteurs changeant les règles du jeu.

Malgré leurs atouts importants, les entreprises traditionnelles peinent à lancer des business models en rupture. Les processus lourds de validation interne pour débloquer des fonds, la préservation de l'image de marque et le manque d'incitation à penser « outside the box » sont en partie responsables de ce statu quo.

Heureux événements

Promotions

Thibaut Ferté est promu Senior Trader Grains EMEA chez Louis Dreyfus Commodities.

Charlotte d'Halluin est aujourd'hui Directrice Insights et Marché des Particuliers, toujours chez Allianz France.

Pierre-Yves Platini s'occupe depuis 18 mois de mind, service de business intelligence sur les médias et la publicité en ligne. Lui et son équipe ont lancé en novembre mind Fintech, dédié au secteur banque/finance/assurance et numérique.

Naissances

Nous sommes heureux d'annoncer les naissances de :

Alix, fille de Nicolas Bailleux

Clémentine, fille de Laurent Doucet

Elliott, fils d'Antoine Queval

Marie, fille d'Allan Teofanescu

Raphaël, fils de Pélina Didier

Victor, fils de Tristan d'Halluin

Unions

Nous apprenons avec bonheur l'union de :

Charlotte d'Halluin et **Benoît Bichet**, en mai

Bruno Perrin et **Neha Sikka**, en juin

Les nouveaux Alumni

Ambil Johanna	Deramaux Emeric	Le Chatelier Clément	Poitrimolt Matthieu
Ammour Kamel	Diebra Laura	Lelong Sophie	Potier Stéphane
Arhanchiague Paul	Dupont Jean-Baptiste	Loron Antoine	Puech Bastien
Auffant Marino	El Karoui Hakim	Maman Jérémie	Rafin Julien
Barrué Jérôme	Fages Emmanuel	Marret Mathilde	Ragagnon Thomas
Billion Edouard	Ferre Georges	Masson Julien	Rahmani Salim
Biri Imed	Fournier Eric	Mazzetti Benoît	Reboul Pierre
Borgnon Romain	Gandon Pierre-Olivier	Mercan Sinan	Rieu Chloé
Boullet Maxence	Gasztowtt Alexis	Michalak Rudolph	Roger Mickaël
Boutahar Imane	Gomez Marie	Mousslie Anaïs	Rudyte Kristina
Burellier Simon	Grand Emmanuel	Nicolas Sébastien	Sanchez Prandi Javier
Carre Romain	Gras Charles	Oksman Adrian	Simon Beaulieu Stanislas
Catimel Clémence	Guilmain Florent	Oulidi Benjamaa	Tancrede Paul
Cavaroc Guillaume	Hervouet Tugdual	Pahus Bastien	Travers Marlène
Colin Jérôme	Houhou Reda	Paul-Dauphin Sébastien	Watteau Ulrik
Corad Johann	Kebir Fares	Peridy Caroline	
De Lorgeril Paul	Khiri Meryam	Pierron Rima	
De Lubersac Matthieu	Laidi André	Pillaud Alexis	

N'OUBLIEZ PAS...

de nous informer de vos mobilités interne et externe pour la prochaine Newsletter et pour le Directory des Alumni 2017 !

Le Service Marketing et Relations Publiques et se tient à votre disposition.

Vos contacts :

LAURA GUÉNIN

Chargée de Communication
01 53 67 09 19
laura.guénin@rolandberger.com

AGATHE LÉLU

Directrice communication France/Head of regional communication Southern Europe
01 53 67 03 57
agathe.lelu@rolandberger.com



twitter.com/bergerparis



facebook.com/RolandBergerParis



linkedin.com/company/rolandberger