



Entreprendre au féminin

Nathalie Fioriti-Galampoix : « Une compétition permanente »

Depuis trois ans, Nathalie Fioriti-Galampoix dirige ISM Conseil Luxembourg, une entreprise active dans le renseignement d'affaires, le recouvrement de créances et la formation. Interview.

D'où vous vient votre goût d'entreprendre ?

J'ai toujours eu envie d'entreprendre. J'ai un caractère très indépendant. Le sport m'a également beaucoup apporté. Très jeune, j'ai dû prendre des décisions et je les ai appliquées. Entreprendre me permet de partager mes connaissances et de continuer à apprendre. C'est une compétition permanente.

Le sport tient une place importante dans votre vie...

J'ai pratiqué le patinage à haut niveau, j'ai participé à plusieurs reprises au championnat de France. Le sport m'a appris la rigueur, à ne jamais lâcher. J'ai commencé très jeune à me lever à 5 heures du matin pour aller m'entraîner. La compétition vous apprend l'échec et à vous surpasser.

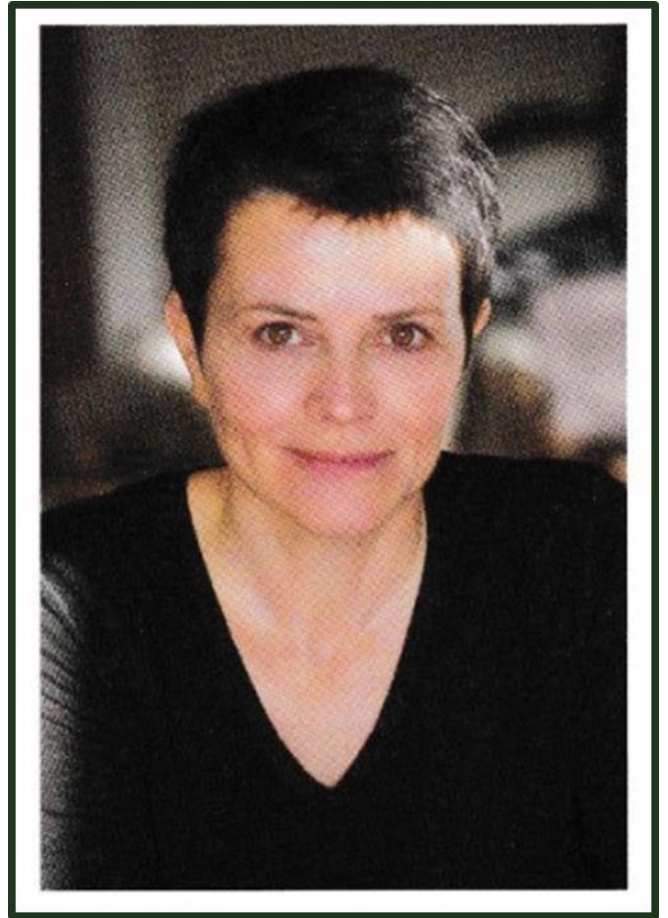


Quel est votre parcours professionnel ?

Après mon bac, j'ai travaillé comme commerciale chez Hertz France à Metz puis en Alsace. J'ai ensuite travaillé à Paris où j'étais chef des ventes chez Avis puis directrice des ventes chez Ada. Au bout de quelques années, j'ai choisi d'ouvrir ma propre affaire : un petit restaurant-traiteur à Maisons-Alfort. Une activité qui ne doit rien au hasard puisque mes parents étaient restaurateurs. C'est un univers qui me passionne. Comme je ne pouvais par tout gérer de front, avec mes jumeaux qui grandissaient, j'ai cédé mon affaire après 4 ans d'activité. La vie parisienne étant difficile au quotidien, nous sommes revenus en Lorraine.

En 2012, vous choisissez de vous investir dans l'entreprise familiale...

Oui, mais au préalable j'avais repris mes études pour décrocher un Master 2 en Admi-



Nathalie Fioriti-Galampoix, gérante,
ISM Conseil Luxembourg.

nistration et organisation des entreprises, spécialisation Management. C'est à l'issue de cette formation que j'ai effectivement commencé à travailler plus étroitement avec mon mari dans le développement d'ISM Conseil, une entreprise qu'il a créée en 2000.



Quelle était alors l'ambition ?

L'idée était de diversifier l'activité de départ, à savoir le renseignement d'affaires et le recouvrement de créances, en y ajoutant une offre en matière d'audit, de conseil et de formation destinée aux commerciaux. Nous sommes complémentaires et c'est ce qui fait tout l'intérêt de notre démarche. Chacun de nous pilote ses projets et gère ses clients, ce qui ne nous empêche pas, bien entendu, d'échanger sur les gros dossiers. Le fait de travailler à deux nous a également permis d'étendre notre marché, en

France, tout d'abord, puis au Luxembourg, depuis 2009.

Le marché grand-ducal est-il simple à aborder ?

Le marché grand-ducal n'est pas plus difficile que les marchés d'autres pays ou que certaines régions de France. Nous devons en toute logique montrer notre professionnalisme et notre crédibilité. En revanche, au Luxembourg, le *networking* et le réseautage sont développés et permettent de s'intégrer plus rapidement. Nous avons d'ailleurs fait le choix de venir vivre au Grand-Duché.



Avez-vous intégré l'une ou l'autre association professionnelle ?

Je suis membre de la Fédération des Femmes Cheffes d'Entreprise du Luxembourg (FFCEL). Je peux partager des points de vue, apprendre de certaines qui ont davantage d'expérience... Lorsque l'on intègre un réseau, pour que cela soit utile, il faut jouer le jeu, être ouverte, positive, accepter le partage d'idées et les différences d'opinions, participer aux événements également. Je suis aussi membre du réseau Est'Elles Executive, en Lorraine, dont j'anime les déjeuners à Metz une fois par mois avec deux autres membres de l'association.

Quel regard portez-vous sur l'entrepreneuriat féminin au Luxembourg ?

L'entrepreneuriat féminin affiche une image dynamique et il est actif. Mais il y a encore fort à faire pour que les femmes cheffes d'entreprise puissent faire valoir toutes leurs qualités et leurs visions sur l'entreprise. Nous y travaillons.

Propos recueillis par Fabrice Barbian