



Sandra Le Grand, ambitieuse assumée

SUCCÈS Elle a créé et vient de céder Kalidea, société prestataire de services auprès des comités d'entreprise. Et publie aujourd'hui un plaidoyer en faveur de l'ambition.



LUCIEN LING POUR LE FIGARO



Domitille Arrivet
@darrivet

A fond. Sandra Le Grand fait tout à fond. Et, puisqu'elle a de l'énergie à revendre, elle a choisi de la revendre. À 50 ans tout juste, cette entrepreneuse dans l'âme vient de donner un nouveau tournant à sa vie en cédant son entreprise. Et de consigner les convictions qu'elle a acquises au cours de vingt-cinq années de carrière dans un livre. Dans *#Ambition* (Éditions Télémaque), coécrit avec Évelyne Platnic-Cohen, une créatrice d'entreprise ultraénergique elle aussi, elle mêle expériences vécues et conseils pratiques. « *Le mot ambition est mal compris. Soit il laisse entendre qu'on en a trop, soit qu'on en manque, mais il est toujours critique, défend l'auteur. Je veux redonner sa place à une ambition à 360 degrés, qui conjugue ambition dans le travail, pour sa famille, dans les performances sportives, dans ses engagements associatifs.* » Une ambition pour femmes multifacettes, qu'elle a réussi à valoriser dans sa propre carrière.

Après ses études, Sandra Le Grand a démarré sur les chapeaux de roue. À Marseille, d'où elle vient et où elle a étudié les sciences économiques, elle a commencé par un petit job chez McDo. Une culture d'entreprise à la fois cadrée et encourageante dans laquelle elle s'est aussitôt fondue. À 20 ans, Sandra n'a pas les deux pieds dans le même sabot, et un sens inné du contact. On lui confie la mission de

développer le principe des goûters d'anniversaire dans l'un des fast-foods de la ville. L'année suivante, le diplôme de l'IAE obtenu au terme d'une année d'études supplémentaire à Paris en poche, elle entre chez Coca-Cola. « *J'avais envoyé des centaines de lettres de candidature spontanées. Je recevais trois réponses négatives par jour* », se souvient-elle.

Mais la pétillante brune n'est pas du genre à lâcher prise. Sa ténacité est vite décelée par le marchand de sodas américain, qui lui confie directement un poste clé : celui d'implanter des distributeurs automatiques dans les magasins spécialisés, les lieux publics, les entreprises, les cinémas... Des réseaux nouveaux pour Coca. Sandra fonce. Elle invente de nouveaux débouchés pour faire vendre plus de sodas, gagne des concours de meilleur vendeur, et est promue à l'animation de force de vente.

Des méthodes américaines

Elle embarque alors ses équipes très masculines au paintball ou au karting pour les stimuler, puis en voyage au bout du monde pour les féliciter. Les méthodes américaines lui siéent à merveille. Quinze ans après, son livre est encore une ode à ce pragmatisme et cette énergie que l'on déploie si bien au pays d'Onclé Sam. Mais chez Sandra, à l'époque, ils éveillent sa fibre entrepreneuriale. Après ce parcours éclair de onze années chez le géant des boissons, Sandra aurait dû poursuivre à l'international. Mais avec un conjoint

investi dans un fans en bas âge lorsqu'un dimanche et deux copains sion « *Capital* » floraison d'Interterribles raconte de francs pour u me suis levée et Six mois plus

Bio EXPRESS

1966

Naissance à Marseille (Bouches-du-Rhône).

1989

Intègre Coca-Cola au développement commercial.

2000

Crée sa société, Canal CE, qui deviendra Kalidea.

2012

Lauréate du trophée Femme en or, catégorie entreprise.

2016

Cède son entreprise et écrit, avec Évelyne Platnic-Cohen, *#Ambition* (éditions Télémaque).



investi dans un gros job chez L'Oréal et deux enfants en bas âge, elle dit stop. Et change de cap lorsqu'un dimanche soir de février, avec son mari et deux copains, elle regarde distraitemment l'émission « Capital », sur M6. « C'était en 2000, en pleine floraison d'Internet. On a vu à l'écran deux types pas terribles raconter qu'ils venaient de lever 5 millions de francs pour une idée pas terrible, sourit Sandra. Je me suis levée et j'ai dit : on va faire mieux. »

Six mois plus tard, elle démarrait son entreprise avec l'idée de proposer une plateforme de services à une clientèle de comités d'entreprise très peu organisée. Rien à voir avec la vente de sodas. « J'avais vendu des distributeurs de boissons à des comités d'entreprise. J'avais monté des opérations avec des salles de cinéma et des salles de spectacles. C'était déjà un lien. »

« C'est un choix de vie »

Son nouveau métier, qu'elle a fait grandir durant seize ans, elle l'a inventé. « Pour créer son entreprise, il faut d'abord avoir envie », martèle-t-elle aujourd'hui au public d'entrepreneurs en herbe qu'elle rencontre dans les cours qu'elle dispense à HEC ou à l'Essec. « Il ne faut pas le faire pour devenir riche, ni parce qu'on ne sait pas quoi faire. Être entrepreneur, c'est dur, c'est un choix de vie. » Cela commence par le stress que l'on vous pique votre idée. Pour

trouver les premiers financements, la jeune entrepreneuse enchaîne les rendez-vous. Pas simple de convaincre des investisseurs sans trop en dire. Elle mise sur les proches. « J'allais voir les amis de mes parents pour leur présenter mon idée, et à la fin je leur demandais : "Est-ce que tu n'investirais pas un petit peu ?" », se souvient-elle.

Cette entreprise, Kalidea, devient rapidement - en dix ans - un incontournable de l'achat groupé d'abonnements de sports, de billets de spectacles, de voyages pour les comités d'entreprise. Au printemps dernier, elle l'a cédée au groupe Up/Chèque Déjeuner. Elle transmet une société de 180 salariés qui réalise 70 millions d'euros de chiffre d'affaires. Sa vie d'entrepreneur l'a mobilisée nuit et jour pendant quinze ans. Durant cette période, son rare temps disponible, elle l'a consacré à ses deux garçons, âgés de 17 et 19 ans aujourd'hui. Et si elle est restée très proche de Jean-Claude, son ex-mari, la complicité et l'appui sans faille dont il a fait preuve dans son aventure n'a pas suffi à épargner leur couple.

Florence Dépret, une amie avec qui elle a collaboré au sein de l'association Croissance Plus, analyse : « Sandra est d'une générosité et d'une fidélité incroyables. Elle emmène les gens. C'est bien que maintenant elle prenne un peu de temps pour elle. » Sandra se l'est d'ailleurs promis : tous les vendredis, maintenant, elle fait du sport. Sauf quand survient une interview à donner, un jeune à encourager, une expérience à partager... C'est sa personnalité. Engagée. « Dans le monde du travail, je milite pour que chacun développe sa personnalité. À trop vouloir mettre des gens dans des moules, on fait des quiches ou des tartes. » Sandra n'est ni l'une ni l'autre. ■