

PASCALE BONNARD

DE LA STRATÉGIE AU DELIVERY



COORDONNÉES

+33 6 46 44 75 91



pascale.bonnard@gmail.com



Paris et Bourgogne Franche-Comté



EXPERTISES

- Stratégie d'entreprise
- Innovation & créativité
- Transformation digitale
- Leadership managérial

CENTRES D'INTÉRÊT

Politique internationale, écosystèmes complexes, cinéma, gastronomie, synesthésie

LIENS

Site web personnel:
<https://pascalebonnard.com/>

Solertia:
<https://www.solertia.digital/>

Indigo Neo:
<https://www.indigoneo.fr/fr>

LANGUES

Français

Anglais

Espagnol

COMPÉTENCES

Stratégie & Performance : Pilotage stratégique, Roadmap, KPI

Transformation Digitale : Coordination d'écosystèmes digitaux, gestion de projets complexes

Expérience Client & Innovation : UX/UI, Recherche utilisateur, Branding digital

Leadership & Management : Management d'équipes, Communication interne, développement RH

ÉDUCATION

Master, Université Paris - Panthéon Sorbonne
1996

- Magistère en Relations Internationales & Actions à l'étranger.
- Stages: Cie de Saint-Gobain (**Singapour**) / Norton (**Boston, USA**)

Licence en Langues Étrangères, Université Paris X Nanterre
1993

- Cursus Anglais - Espagnol, langues et civilisations Programme Erasmus - **Madrid, Espagne**

PROFIL

Dirigeante de la Transformation Digitale
Profil hybride alliant la méthode du conseil en management à la réalité de l'exécution opérationnelle. Je pilote des transformations technologiques complexes pour des organisations internationales, en réconciliant vision politique et adoption terrain. De la croissance d'Indigo Neo à la création de plateformes de référence (PWA, Savoir-faire d'excellence), je transforme les défis numériques en leviers de performance durables.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Co-fondatrice, Rhapsodies Digital
févr. 2024 - Présent

- Concevoir et développer **une plateforme dédiée à la valorisation de l'excellence des savoir-faire français**. Créer une base de données unique des entreprises d'excellence (**4.000 sociétés**), pour des usages B2C & B2B, les fonds de private equity et les acteurs en recherche d'opportunités de M&A.
- Élaborer la stratégie UX/UI, concevoir l'identité de marque, superviser les développements techniques (APIs, hosting, déploiement) et toute la stratégie de contenus.
- Audit de l'offre **Paiement du groupe Adeo** et choix des leviers d'adoption par les enseignes du groupe
- Accompagnement d'un **fonds d'investissement** dans l'acquisition d'une **MobTech**

DG de la Digital Factory, Indigo Neo, Groupe INDIGO, France et Estonie
mai 2018 - janv. 2024

- **Définir, bâtir et déployer les activités digitales du Groupe Indigo en Europe**, en transformant les activités de stationnement traditionnelles en une plateforme numérique intégrée pour le stationnement en voirie et en ouvrage.
- Piloter la plateforme digitale (web & app) en **France, Belgique, Luxembourg, Espagne et Suisse**, avec toutes les spécificités locales requises.
- Proposer et mettre en oeuvre un virage stratégique visant à changer le modèle économique de la société, à mettre la technique au service des enjeux business et à transformer une simple filiale en une digital factory pour le Groupe
- Intégrer Indigo Neo à l'écosystème technique et financier du Groupe.
- Mettre en place et diriger **une équipe pluridisciplinaire de plus de 60 collaborateurs** (PO, UX/UI, design, front-end web & app, test, release management, APIs, marketing & communication) pour assurer une collaboration étroite avec les parties prenantes métiers.
- Recentrer la stratégie de build sur les stacks techniques clés afin d'optimiser la performance et la scalabilité des solutions digitales.
- Rebrandir OPnGO en Indigo Neo, refondre l'identité visuelle, déployer enprint et digital, lancer une campagne marketing 360°.
- Contribuer à la croissance des revenus (triplément du volume d'affaires, augmentation du **ticket prépayé de +25 %**) et à l'acquisition client (de 50.000 à **2M d'utilisateurs**) en déployant des initiatives digitales innovantes, tout en optimisant les ressources et en **réduisant les coûts opérationnels de 50%**.

PDG et fondatrice, AMANO, France et UAE
janv. 2013 - avr. 2018

- **Création et développement d'une start-up spécialisée dans les Progressive Web Apps**, proposant une solution digitale de proximité et contextuelle pour l'accès à des contenus et services numériques en mobilité, sans nécessiter d'installation d'application.
- Conception de l'offre innovante adaptée aux besoins des clients dans les secteurs du retail, du tourisme, de l'événementiel et de l'hôtellerie, favorisant une expérience utilisateur fluide et accessible.
- Développement de l'activité en **France et en Europe, aux Etats-Unis et création d'une filiale à Dubai**
- Engager des clients stratégiques comme Viparis, Unibail, Google, Dubai Airports, Aéroport de Londres Luton et Aéroport de Turin (Ardian), ainsi que des groupes hôteliers comme Mama Shelter (Groupe Accor), renforçant la crédibilité et la portée de la solution.
- Gestion de projets techniques et opérationnels pour garantir la qualité et la performance des solutions proposées, en cohérence avec les attentes des clients et les standards du secteur.

Associée (Pratice Télécom), Eurogroup Consulting
janv. 2001 - janv. 2013

- **Facilitation de programmes de transformation complexes** dans le secteur des télécommunications et de l'énergie, en assurant une gestion intégrée des projets.
- Interaction stratégique avec des parties prenantes de haut niveau (C-level), fournissant des conseils éclairés, des outils de reporting et des recommandations pour la prise de décision.
- Développement commercial en construisant et en consolidant une pratique dédiée aux télécoms, en définissant le positionnement, les expertises clés, ainsi que les capacités des équipes de consultants.
- Ouverture de nouveaux comptes clients et exploration de nouveaux domaines de conseil pour soutenir la croissance de la pratique.
- Conception et pilotage des programmes de formation interne dédiés à la formation continue des équipes de consultants, tous grades confondus.

Directeur, Miallot & Associés, Paris
janv. 1996 - janv. 2001

- Analyse concurrentielle des projets stratégiques, principalement nord-américains (Gemalto, Danone, Airbus, Matra). Ex: les impacts de la crise de production du Boeing 737
- Analyse des capacités de lobbying et d'influence (Areva, Pernod Ricard, Danone). Ex: le réseau et les motivations de la loi Helms-Burton
- Support en pré-M&A - identifier les obstacles opérationnels pour faciliter l'exécution stratégique (Imerys). Ex: la sécurisation d'une OPA hostile sur English China Clays