



# Millésimées

---

Portrait de Nathalie Cachet





**Nathalie Cachet**  
**Présidente de SCORE DDB - Agence de communication**  
**des marques à réseaux - Groupe DDB**

Née dans une famille de scientifiques universitaires du 18<sup>ème</sup> arrondissement de Paris, sans télévision car « à table on parle », je n'étais pas du tout destinée au monde de l'entreprise et de la communication. Je n'avais aucun plan de carrière. Mon parcours s'est construit de rencontres, de travail, de curiosité et de créativité. J'ai rejoint le groupe DDB en 1990 en qualité de stagiaire chez Piment, l'agence de promotion des ventes du groupe. J'y ai évolué grâce à mes clients et au travail que nous avons fait ensemble. J'ai accompagné Petit Bateau et Bouygues Telecom pendant 15 ans qui m'ont énormément appris sur la créativité et la rigueur. En 2010, j'ai pris la présidence de l'agence. J'ai changé son nom, son positionnement et son modèle économique pour le rendre plus compétitif et plus spécifique.

Aujourd'hui, SCORE DDB est l'agence de grands *retailers* français tels que Picard, Yves Rocher, Norauto, Orpi ou encore Damart. Nous venons d'ouvrir la RETAIL UNIVERSITY, pour partager le savoir avec les collaborateurs et permettre à nos clients d'être toujours à la pointe de l'innovation. Passionnée de moto, j'administre les Classic Riders, groupe de motards présents sur 6 continents permettant aux membres de se retrouver et de vivre de belles expériences humaines ensemble.



# Des conseils pour celles et ceux qui souhaiteraient se lancer dans un projet comme le vôtre ?

“

« Ne jamais perdre pied avec la réalité. Passer le plus de temps possible à écouter les autres, que ce soient ses clients, ses collaborateurs, ses fournisseurs ou les consommateurs. S'entourer de gens intelligents, forts et experts... et leur faire confiance. Ne jamais rien considérer comme acquis, ne jamais vouloir avoir raison mais croire en ses intuitions. Être persuadé que demain est mieux qu'aujourd'hui et surtout que tout est possible. Faire marcher son bon sens.

Et comme toutes les femmes (ou presque), arrêtez de croire que vous valez moins que les autres et soyez fières de vous. »

”



# Quel a été votre plus grand succès ?

“

« Transformer complètement le modèle économique de l'entreprise dans laquelle je travaillais et son domaine de compétences. Quand j'ai décidé de faire de l'agence la spécialiste des réseaux de distribution, personne ne l'avait fait avant. « Pas de concurrents, pas de marché » me disaient mes patrons de l'époque qui n'y croyaient pas. Je n'ai pas lâché et finalement cette expertise est - 15 ans plus tard - la marque de fabrique et la clef de succès de l'agence. »

”



# Quelle est votre devise ?

“

« La guerre est à l'extérieur ! Je veux que mes équipes comprennent que nous avons tous intérêt à bien travailler ensemble au sein de l'agence et avec nos clients. Il n'y a aucune place pour des égos mal placés ou des guerres de pouvoir. Le *business* est dur. C'est ensemble et solidaires que nous sommes les plus forts et que nous gagnons. »

”

