

CANDIDATURE ALEXANDRE LE MÉE

Conseiller « moyennes entreprises »

Élection de mai 2026

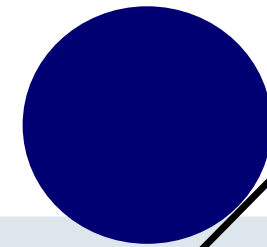


20.04.2026

AGENDA

1. Short presentation of MARGO
2. (FR) Annonce de candidature & Propositions
3. (PL) Ogłoszenie o kandydowaniu i propozycje
4. (EN) Candidacy Announcement & Proposals
5. Faisons connaissance !

UNIQUE SELLING PROPOSITION



CAPABILITIES



Software Engineering



Artificial Intelligence



Cloud Transformation



Data & Architecture



Capital Market Technology



Insurance Digital Transformation

INDUSTRIES

Banking & Capital Market

Insurance

Energy

Manufacturing

Tech

ENABLERS

TALENT

PARTNERSHIPS

EXCELLENCE

INNOVATION

KEY FACTS

42M€

REVENUE

2005

BIRTH

400

PEOPLE

AN INTERNATIONAL GROUP

FRANCE

UK

POLAND



ANNONCE DE CANDIDATURE



Je me présente au Conseil de la CCIFP car la Chambre a besoin de résultats, de nouveaux relais et d'une perspective de terrain.

À **38 ans**, avec plus de dix ans en Pologne (après 6 ans en Autriche), je travaille au quotidien entre la France et la Pologne. Je parle polonais et connais les codes des deux côtés. Ma femme est polonaise (c'est une femme forte, et je dois reconnaître que c'est grâce à son soutien que je suis devenu le manager et le père que je suis aujourd'hui). Nous avons deux enfants formidables : une fille de 7 ans et un garçon de 9 ans.

Depuis près de deux ans, je dirige les activités du groupe **MARGO** en Pologne, tout en étant également associé (responsable du P&L, du développement commercial, du delivery et du recrutement). J'ai rapidement obtenu des résultats concrets : une croissance de 50 % du chiffre d'affaires dès la première année, un doublement des effectifs ainsi que la création du département **Nearshore** chez MARGO.

Mon approche n'est pas théorique, mais pratique. J'ai réalisé des deals transfrontaliers, lancé des partenariats, redressé des activités et fait croître des équipes. C'est cette capacité d'exécution que je veux apporter.

Je peux ouvrir de nouvelles portes à la CCIFP via mes réseaux : **ABSL, Polish Dual-Use Chamber, French Tech Warsaw**. Ces connexions donnent accès à des décideurs et profils en dehors du radar habituel de la Chambre, que je peux convertir en membres et en sujets utiles. Je tiens aussi à souligner que l'IT et la technologie jouent un rôle crucial dans la croissance actuelle de la Pologne et sont, selon moi, sous représentés au sein de la CCIFP.

Je suis également engagé auprès des jeunes (mentorat, conseil, réseau). La transmission est une responsabilité essentielle pour préparer la relève.

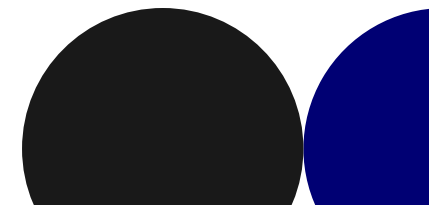
Je soulève une question de gouvernance simple : le Conseil reflète-t-il l'équilibre réel entre les sensibilités françaises et polonaises de notre communauté d'affaires, non seulement sur le papier, mais dans la prise de décision et le recrutement de membres

Je peux apporter du renouvellement, une nouvelle dynamique, des résultats, des contacts et une réelle capacité à élargir la base de la Chambre avec plus de membres stratégiques.

Si je suis élu, je m'engage sur trois points : Attirer de nouveaux membres (principalement dans l'IT et la technologie), faire remonter les besoins du terrain et créer des passerelles concrètes entre dirigeants expérimentés et jeunes talents.

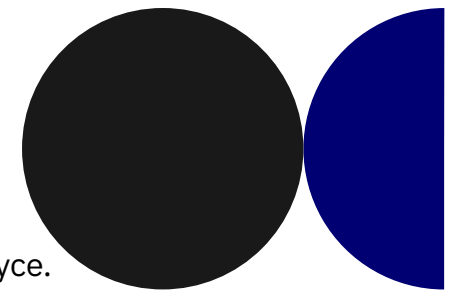


PROGRAMME & KPIS



Axe	Actions concrètes	Indicateurs à 12 mois
Nouveaux membres hors radar habituel	Coorganiser 3 événements ciblés de mise en relation. Cibler 25 entreprises à forte croissance dans la tech et les services aux entreprises. Mener 10 rendez-vous de qualification et présenter formellement 5 entreprises à la Chambre.	3 nouvelles adhésions. 10 rendez-vous qualifiés. 3 événements coorganisés.
Accélération business pour les membres déjà implantés	Lancer « Scale-up FR/PL » pour les directeurs pays. Organiser 3 ateliers fermés sur les enjeux clés de croissance, ventes, RH, partenariats. Fournir des listes courtes de mises en relation directes et ciblées.	15 mises en relation qualifiées. 3 ateliers réalisés. 4 cas pratiques.
Gouvernance biculturelle, proche du terrain	Tenir 1 session d'écoute bilingue par semestre. Adresser au Conseil des notes de retour synthétiques. Suivre et traiter 3 sujets remontés par les membres chaque année, avec un retour explicite.	2 sessions d'écoute. 2 notes au Conseil. 3 sujets suivis publiquement.
Transmission aux jeunes	Mettre en place un programme de mentorat de dirigeants avec 10 binômes. Organiser 2 ateliers pratiques sur les codes professionnels FR/PL et la vente B2B. Faciliter 6 immersions en entreprise et garantir 3 mises en relation professionnelles concrètes.	10 binômes de mentorat. 6 immersions en entreprise. 3 débouchés concrets, stage, emploi ou V.I.E.

OGŁOSZENIE O KANDYDOWANIU



Kandyduję do Rady CCIFP, ponieważ Izba potrzebuje konkretnych rezultatów, nowych impulsów oraz perspektywy opartej na praktyce.

Mam **38 lat** i od ponad 10 lat mieszkam oraz pracuję w Polsce (wcześniej spędziłem 6 lat w Austrii). Na co dzień funkcjonuję między Francją a Polską – mówię po polsku i dobrze znam realia oraz sposób działania po obu stronach. Moja żona jest Polką (to silna kobieta, i szczerze mówiąc, to w dużej mierze dzięki jej wsparciu stałem się menedżerem i ojcem, którym jestem dzisiaj). Mamy dwoje wspaniałych dzieci: 7-letnią córkę i 9-letniego syna.

Od prawie 2 lat zarządzam działalnością grupy **MARGO** w Polsce, będąc jednocześnie jej partnerem (odpowiadam za P&L, sprzedaż, delivery i rekrutację). Szybko osiągnąłem konkretne wyniki: 50% wzrost przychodów w pierwszym roku, podwojenie zespołu oraz stworzenie od podstaw działu **Nearshore** w MARGO.

Moje podejście nie jest teoretyczne, lecz praktyczne. Realizowałem projekty transgraniczne, budowałem partnerstwa, restrukturyzowałem działalności i rozwijałem zespoły. To właśnie tę skuteczność działania chcę wnieść do Izby.

Dzięki moim sieciom kontaktów mogę otworzyć przed CCIFP nowe możliwości: **ABSL, Polish Dual-Use Chamber, French Tech Warsaw**. To środowiska, które dają dostęp do decydentów oraz profili znajdujących się poza naturalnym zasięgiem Izby – i które potrafię przekuć w nowych członków oraz konkretne inicjatywy. Chciałbym również podkreślić, że sektor IT i technologii odgrywa dziś kluczową rolę we wzroście gospodarczym Polski, a jednocześnie, moim zdaniem, jest w CCIFP niedostatecznie reprezentowany.

Angażuję się również w pracę z młodymi ludźmi, poprzez mentoring, doradztwo i dzielenie się siecią kontaktów. Przekazywanie doświadczenia to nie dodatek, lecz odpowiedzialność. To warunek przygotowania kolejnego pokolenia liderów.

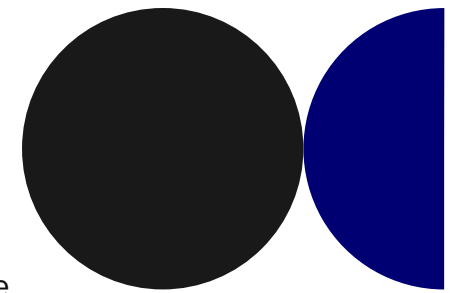
Stawiam też proste pytanie o charakterze zarządczym: czy Rada rzeczywiście odzwierciedla równowagę między francuskim a polskim podejściem w naszej społeczności biznesowej, nie tylko formalnie, ale także w sposobie podejmowania decyzji i pozyskiwania nowych członków?

Mogę wnieść odświeżenie i nową dynamikę: konkretne wyniki, wartościowe kontakty oraz realną zdolność do poszerzania bazy członków Izby, zwłaszcza o firmy o znaczeniu strategicznym.

PROGRAM & KPIS

Obszar działania	Konkretne działania	Wskaźniki na 12 miesięcy
<p>Nowi członkowie spoza naszego standardowego zasięgu</p>	<p>Współorganizacja 3 ukierunkowanych wydarzeń networkingowych. Identyfikacja 25 firm o wysokim potencjale wzrostu (technologia, usługi biznesowe). Przeprowadzenie 10 spotkań kwalifikacyjnych i formalne wprowadzenie 5 firm do Izby.</p>	<p>3 nowych członków. 10 spotkań kwalifikacyjnych. 3 współorganizowane wydarzenia.</p>
<p>Przyspieszenie rozwoju obecnych członków</p>	<p>Uruchomienie programu „Scale-up FR/PL” dla dyrektorów krajowych. Organizacja 3 zamkniętych warsztatów poświęconych kluczowym wyzwaniom wzrostu (sprzedaż, HR, partnerstwa). Przygotowanie starannie dobranych krótkich list bezpośrednich kontaktów.</p>	<p>15 kwalifikowanych kontaktów. 3 zrealizowane warsztaty. 4 praktyczne studia przypadków.</p>
<p>Dwukulturowe zarządzanie skoncentrowane na praktyce</p>	<p>Organizacja 1 dwujęzycznej sesji konsultacyjnej na semestr. Przekazywanie zwięzłych notatek z wnioskami do Zarządu. Monitorowanie i rozwiązywanie 3 tematów zgłoszonych przez członków rocznie wraz z jawną informacją zwrotną.</p>	<p>2 sesje konsultacyjne. 2 notatki dla Zarządu. 3 publicznie monitorowane tematy.</p>
<p>Transfer wiedzy do młodego pokolenia</p>	<p>Utworzenie programu mentoringowego kadry zarządzającej obejmującego 10 par. Organizacja 2 praktycznych warsztatów (kody pracy, sprzedaż B2B). Koordynacja 6 wizyt immersyjnych w firmach oraz zapewnienie 3 konkretnych wprowadzeń zawodowych.</p>	<p>10 par mentoringowych. 6 wizyt immersyjnych w firmach. 3 konkretne rezultaty zawodowe (staż/praca/V.I.E.).</p>

CANDIDACY ANNOUNCEMENT



I am running for the CCIFP Board because the Chamber needs results, new channels, and a practical, on-the-ground perspective.

I am **38 years old** and have been living and working in Poland for over 10 years (after spending 6 years in Austria). On a day-to-day basis, I operate between France and Poland – I speak Polish and have a strong understanding of how things work on both sides. My wife is Polish (a strong woman, and honestly, it is largely thanks to her support that I have become the manager and father I am today). We have two wonderful children: a 7-year-old daughter and a 9-year-old son.

For nearly two years, I have been leading **MARGO's** operations in Poland while also serving as a partner (with responsibility for P&L, business development, delivery, and recruitment). I quickly delivered tangible results: 50% revenue growth in the first year, a doubling of the team, and the creation of a **Nearshore** department from the ground up at MARGO.

My approach is not theoretical. It is hands-on. I have closed cross-border deals, built partnerships, turned around underperforming activities, and scaled teams. This execution mindset is what I want to bring to the Chamber.

I can open new channels for the CCIFP through my networks: **ABSL, Polish Dual-Use Chamber, French Tech Warsaw**. These networks provide access to decision-makers and talent that are not typically within the Chamber's reach. I can turn these connections into members, introductions, and actionable initiatives.

I also want to stress that IT and technology play a key role in Poland's current growth and, in my view, remain underrepresented within the CCIFP. I am also actively involved with younger professionals through mentoring, advising, and sharing my network. Passing on knowledge is not optional. It is a responsibility and a way to prepare the next generation.

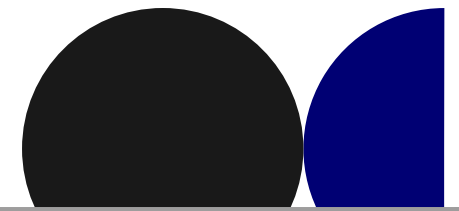
I would also raise a simple governance question: does the Board truly reflect the balance between French and Polish perspectives within our business community, not just on paper, but in how decisions are made and how new members are brought in?

I can bring renewal, fresh momentum, tangible results, strong connections, and a real ability to expand the Chamber's base with more strategic members.

If elected, I will focus on three priorities: attracting new members, especially in IT and technology, bringing forward market needs, and building concrete bridges between experienced leaders and emerging talent.

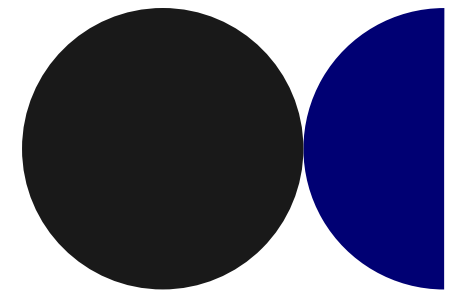


PROGRAM & KPIS



Focus Area	Concrete Actions	12-Month Indicators
<p>New members outside the usual radar</p>	<p>Co-host 3 targeted networking events. Target 25 high-growth companies (tech, business services). Conduct 10 qualification meetings and formally introduce 5 to the Chamber.</p>	<p>3 new memberships. 10 qualified meetings. 3 co-organized events.</p>
<p>Business acceleration for existing members</p>	<p>Launch "Scale-up FR/PL" for country managers. Host 3 closed workshops on core growth challenges (sales, HR, partnerships). Deliver curated shortlists of direct introductions.</p>	<p>15 qualified introductions. 3 completed workshops. 4 practical case studies.</p>
<p>Bicultural, field-focused governance</p>	<p>Hold 1 bilingual listening session per semester. Send concise feedback memos to the Board. Track and resolve 3 member-raised topics annually with explicit feedback.</p>	<p>2 listening sessions. 2 Board memos. 3 publicly tracked topics.</p>
<p>Knowledge transfer to the youth</p>	<p>Establish an executive mentoring program with 10 pairs. Organize 2 practical workshops (work codes, B2B sales). Facilitate 6 corporate immersions and guarantee 3 tangible career introductions.</p>	<p>10 mentoring pairs. 6 corporate immersions. 3 concrete career outcomes (internship/job/V.I.E.).</p>

WHO AM I? WHAT ABOUT MY BACKGROUND?



Linked **in**



PRESS INTERVIEW ABOUT POLAND

20minutes



Solutions
numériques
& cybersécurité



Croissance ✓
INVESTISSEMENT



ESNNEWS





MERCI

Alexandre Le Mée

A handwritten signature in dark blue ink, consisting of several fluid, overlapping strokes that form the name "Alexandre Le Mée".