

UN PRATICIEN DEVENU ANALYSTE

Hervé Mandeix, 42 ans, a créé *Marketing et Stratégies.d* («pour division, et j'espère bientôt développement», s'amuse-t-il) il y a deux ans, après une carrière d'une petite vingtaine d'années chez des distributeurs et des fabricants de chaussures. De 1968 à 1977, il a ainsi été successivement responsable des approvisionnements et chef de produits chez *André*. Il passe ensuite quatre ans au sein de la firme sud-coréenne *Daewoo* comme directeur commercial pour la France. Il rejoint en 1982 le fabricant français *Berthier*, avec le titre de directeur général, et finalement *Aigle-Hutchinson*, au poste de directeur marketing et communication, où il ne fait qu'un bref passage en 1984-1985. Depuis sa création, début 1986, *Marketing et Stratégies.d* a été sollicité, de manière régulière ou ponctuelle, par la Fédération des industriels de la chaussure, le Centre technique du cuir, l'*Anvar*, *Paraboot*, *Palladium*, *Elisabeth de Senneville*, le fabricant de raquettes de tennis *Prince*...