

LUXUS +

MAGAZINE



Dossier / Brief

Horlogerie
Watch industry
D'un temps à l'autre
From one time to another

Dossier / Brief

Cuir français
French leather
La filière s'engage
The industry
is committed

Challenge

Nathalie Rémy
CEO Christofle



Pauline Laigneau (Gemmyo) :

*« Le Gratin m'a apporté
ce vent d'air frais
dont j'avais besoin ! »*

Propos recueillis par Claire Domergue

Pauline Laigneau (Gemmyo):

*"Le gratin brought me
the fresh air I needed!"*

Interview by Claire Domergue

Podcasteuse, entrepreneure, et même coach de vie, Pauline Laigneau est une jeune femme au grand cœur qui n'en démord pas pour rendre la joaillerie de luxe plus abordable. Tout commence en 2011, lorsqu'elle crée alors avec son mari sa propre marque de joaillerie en ligne, après plusieurs rendez-vous décevants Place Vendôme lorsqu'elle recherchait sa bague de fiançailles. Hautaine et intimidante, l'expérience ne lui est en fait pas du tout destinée. Avec Gemmyo, première DNVB dans la joaillerie de luxe, elle souhaite apporter une vraie expérience humaine et personnalisée. 6 ans plus tard, elle lance Le Gratin, un podcast qui compte des milliers d'auditeurs pour conseiller les jeunes entrepreneurs. En 2019, elle organise son premier BootCamp. Portrait.

« Les podcasts du Gratin permettent à des dizaines de milliers d'auditeurs de s'accomplir et de progresser »

"Le Gratin Podcasts enable tens of thousands of listeners to achieve and progress"

Podcaster, entrepreneur, and life coach, Pauline Laigneau is a big-hearted young woman committed to making luxury jewellery more affordable. It all started in 2011, when she and her husband created their own online jewellery brand, after several disappointments at Place Vendôme where she was looking for her engagement ring. Condescending and intimidating, the experience was not at all meant for her. With Gemmyo, the first DNVB in luxury jewellery, she wanted to provide a truly human and personalised experience. Six years later, she launched Le Gratin, a podcast with thousands of listeners to advise young entrepreneurs. In 2019, she organized her first BootCamp. Here's her portrait.



© Gemmyo



© Gemmyo



© Gemmyo

En 2018, vous créez le podcast Le Gratin, où vous interviewez des personnalités du monde du business et de l'entrepreneuriat afin qu'ils partagent leurs secrets de réussite et leurs conseils avisés. Comment est né en vous ce projet altruiste de podcast ?

Quand j'ai créé Le Gratin, cela faisait 6 ans qu'avec mon mari nous avons créé la joaillerie Gemmyo. J'avais donc envie de nouveauté. Le Gratin m'a ainsi apporté ce vent d'air frais dont j'avais besoin pour me stimuler.

En fait, Le Gratin c'est un podcast où j'interview des personnalités pour qu'ils parlent de leur parcours. En une heure, je décortique les clefs du succès de mes invités, qu'ils soient entrepreneurs, experts, sportif de haut niveau ou même chanteur.

Avec ce podcast j'ai appris énormément. Je pense même être, grâce à toutes ces rencontres, une bien meilleure version de moi-même. C'est d'ailleurs cela que je propose aux auditeurs du Gratin : les embarquer dans ce cheminement personnel et professionnel.

In 2018, you created the podcast Le Gratin, during which you interview personalities from the world of business and entrepreneurship to share their secrets of success and their wise advice. How did this altruistic podcast project come about?

When I created Le Gratin, it had been six years since my husband and I created Gemmyo jewellery. So, I wanted something new. Le Gratin gave me the fresh air I needed to be stimulated.

In fact, Le Gratin is a podcast in which I interview personalities so they can talk about their careers. In an hour, I dissect the keys to their success, whether they're entrepreneurs, experts, top-level athletes or even singers.

With this podcast I learned a lot. I even think I am, thanks to all these encounters, a much better version of myself. That's what I'm proposing to the listeners of Le Gratin: to take them on this personal and professional journey.



Vous avez très récemment lancé votre 1er BOOTCAMP dont l'objectif est de booster les entrepreneurs, de les inciter à se lancer dans des projets qui les passionnent et les font vibrer. Quand avez-vous voulu devenir un coach en développement personnel ?

Les podcasts du Gratin permettent à une communauté de dizaines de milliers d'auditeurs de s'accomplir et de progresser. Néanmoins, j'avais besoin de passer à l'étape supérieure en menant des actions concrètes. C'est pour cela que j'ai développé le BootCamp, une méthode pour élaborer le marketing, son organisation personnelle, sa façon de se fixer des objectifs, etc. A l'heure actuelle, je propose un service qui prend la forme d'un stage intensif de 6 semaines pour aider les entrepreneurs à faire passer un cap à leur business.

Je suis ravie car les résultats sont assez bluffants et aujourd'hui j'ai une longue liste d'attente pour les prochaines sessions !

You very recently launched your first BOOTCAMP, the aim of which is to give entrepreneurs a boost, to encourage them to embark on projects that they are passionate about and that make them vibrate. When did you want to become a personal development coach?

Le Gratin's podcasts enable a community of tens of thousands of listeners to achieve and progress. Nevertheless, I needed to take the next step by taking concrete action. That's why I developed the BootCamp, a method for developing marketing, personal organization, how to set goals, and so on. Currently, I offer a service in the form of a 6-week intensive internship to help entrepreneurs take their business to the next level.

I am delighted because the results are quite impressive and today I have a long waiting list for the next sessions!

Vous avez cofondé en 2011 avec votre mari Charif Debs la marque de joaillerie Gemmyo. Vous avez même créé le podcast Chalalove pour rendre hommage aux amoureux et leur donner les recettes du bonheur à deux. Quelle expérience avez-vous retiré du fait d'entreprendre en couple ?

Comme je le disais, cela va faire 9 ans que nous avons créé Gemmyo avec Charif, mon mari. Les débuts en particulier ont été difficiles : qui devait prendre quel rôle ? comment se répartir le travail ? Mais je pense qu'avec l'expérience, nous avons trouvé un modus operandi qui nous convient bien. Et si je prends du recul, je dirais même que cette aventure a énormément renforcé notre couple. Aujourd'hui, on connaît l'un et l'autre nos forces, nos peurs, nos faiblesses qu'elles soient professionnelles ou personnelles. C'est ce qui fait que cela fonctionne aussi bien entre nous, tant chez Gemmyo que dans notre vie de couple.

Quel est le meilleur conseil business qu'on ait jamais pu vous donner ?

J'ai pu recevoir de nombreux enseignements et conseils mais celui qui m'a le plus marqué est le principe de la répétition. Je m'explique : c'est souvent après avoir vu ou entendu plusieurs fois le même message, que l'on réussit à établir le nom et le positionnement d'une marque ou d'un produit. En bref, la répétition est la clé d'un marketing réussi, que ce soit en interne pour les équipes, ou pour des clients. ■

You co-founded the jewellery brand Gemmyo in 2011 with your husband Charif Debs. You even created the podcast Chalalove to pay tribute to lovers and give them the recipes for happiness together. What experience have you gained from being an entrepreneur as a couple?

As I was saying, it's been 9 years since we created Gemmyo with Charif, my husband. The beginnings in particular were difficult: who was to take on which role? How to divide the work? But I think that with experience, we have found a modus operandi that suits us well. And if I take a step back, I would even say that this adventure has enormously strengthened our relationship. Today, we both know each other's strengths, fears and weaknesses, whether professional or personal. That's what makes it work between us, both at Gemmyo and in our life as a couple.

What is the best business advice we could ever give you?

I've received a lot of teaching and advice, but the one that struck me the most was the principle of repetition. Let me explain: it is often after seeing or hearing the same message several times that you succeed in establishing the name and positioning of a brand or product. In short, repetition is the key to successful marketing, be it internally for teams or for clients. ■