DOSSIER DE PRESSE

Marlène Bourg.

Consultante en stratégie marketing et commerciale dans la Loire, hôte du podcast Ambition 42. Elle parle d'acquisition client, de parcours client, de LinkedIn et d'intelligence artificielle pour les TPE et les indépendants, et de l'esprit entrepreneurial ligérien. Vingt ans de terrain, zéro bla-bla.



Marlène Bourg

MB Stratégies Commerce, Loire

Conçu par Cyril JULIEN · Octobre 2026 · v1

Pourquoi l'inviter

Pour une émission, un podcast, une conférence ou un atelier, Marlène Bourg apporte vingt ans de terrain, une parole franche, l'habitude du micro et un ancrage : la Loire.

01

Vingt ans de terrain, dans la franchise

Presque toute sa carrière s'est faite aux côtés de centaines d'entrepreneurs : développement commercial, marketing, équipes, outils, finances. Toute la mécanique d'une entreprise, vue de l'intérieur. Sa conviction : la stratégie marketing n'a qu'un but, vendre.

02

Une parole franche

« Je vous dis ce que vous avez besoin d'entendre. Pas ce que vous avez envie d'entendre. » Pas de jargon, des exemples concrets, et des chiffres : ce qui coûte des clients à une petite entreprise, et ce qui en ramène.

03

Le micro, elle connaît

Hôte d'Ambition 42, 13 épisodes avec des dirigeants ligériens. Invitée régulière du Dossier du jour sur ici Saint-Étienne Loire (8 émissions depuis juin 2025), de 7 podcasts d'entrepreneurs, et des forums de l'entrepreneuriat de la CCI à Lyon, Roanne et Saint-Étienne.

04

Ancrée dans la Loire

Née dans la Loire, elle y accompagne des entreprises installées depuis des années, dans l'industrie, les services, le commerce et l'artisanat. « La Loire a beaucoup de qualités, et un vrai défaut : la discrétion. » Elle aussi travaille à distance, partout en France.

CE QU'EN DISENT CEUX QU'ELLE ACCOMPAGNE

> « Elle pose les bonnes questions, celles qui font avancer. »
>
> MARINE BONNEFOY, CHASSEUSE DE TÊTE

> « En 1 h 00, les voies de progrès sont identifiées. Rapide, orienté résultat, avec un compte rendu écrit à la fin. »
>
> FLORENT MAINFROID, CONSULTANT INDUSTRIEL

> « Marlène a le peps et l'expertise que tout indépendant, TPE ou PME devrait avoir pour affûter et clarifier son parcours client. »
>
> KARINA KOCHE, FONDATRICE D'OKAZOO

> « Une relation fluide et néanmoins confrontante. »
>
> SAMUEL SÉITÉ, PRÉSIDENT DU RÉSEAU D'ENTREPRISES ACCTIFS

Recommandations publiques, reprises telles quelles sur www.marlenebourg.fr/temoignages.

+20
ans de stratégie marketing et commerciale

+150
entrepreneurs accompagnés

+50
recommandations vérifiées, publiées sur LinkedIn

+7 000
abonnés sur LinkedIn

13
épisodes d'Ambition 42 depuis mai 2026, un toutes les deux semaines

Top 50
Favikon, Marketing & Sales, LinkedIn France ; LinkedIn Top Voice 2024 et 2025

Six sujets prêts à programmer

Chacun avec son angle, ce que votre public en retire, et les formats qui lui conviennent : radio, podcast, table ronde, conférence ou atelier.

RADIO · PODCAST · CONFÉRENCE

Sortir du tout bouche-à-oreille

Pourquoi les TPE qui vivent des recommandations sont fragiles, et comment construire un système d'acquisition client qui ne dépend plus du hasard.

VOTRE PUBLIC REPART AVEC

Pourquoi le bouche-à-oreille est un bonus, pas un système, et par quoi le compléter.

PODCAST · ATELIER · CONFÉRENCE

Le parcours client, là où se perdent les ventes

Du premier contact à la fidélisation : repérer les fuites d'un parcours client et décider où investir en premier.

VOTRE PUBLIC REPART AVEC

Les fuites les plus fréquentes d'un parcours client, et un test de cinq minutes pour situer le sien : www.marlenebourg.fr/diagnostic.

PODCAST · WEBINAIRE · ATELIER

LinkedIn, de la visibilité aux rendez-vous

Positionnement, profil, prise de parole : ce qui fait qu'un dirigeant ou un indépendant décroche des rendez-vous, et pas seulement des likes.

VOTRE PUBLIC REPART AVEC

Ce qui fait qu'un profil décroche des rendez-vous, et pas seulement des réactions.

RADIO · PODCAST · ATELIER

L'IA au quotidien dans une petite entreprise

Ce que l'intelligence artificielle sait vraiment faire pour une TPE ou un indépendant, exemples concrets à l'appui.

VOTRE PUBLIC REPART AVEC

Ce que l'intelligence artificielle fait déjà pour une TPE ou un indépendant, et comment s'y mettre sans se disperser.

PODCAST · TABLE RONDE · CONFÉRENCE

Entreprendre dans la Loire

Ce que racontent les dirigeants invités d'Ambition 42 : choix stratégiques, coulisses et esprit entrepreneurial made in Loire.

VOTRE PUBLIC REPART AVEC

Les choix stratégiques et les coulisses de dirigeants ligériens, racontés par ceux qui les vivent.

RADIO · GRAND PUBLIC

Consommation et marketing, côté grand public

Soldes, courses de Noël, réseaux sociaux, réservations de dernière minute : les mécanismes qui nous font acheter, décryptés par une experte marketing. Ce qu'elle fait régulièrement dans le Dossier du jour, sur ici Saint-Étienne Loire.

VOTRE PUBLIC REPART AVEC

Les pièges à éviter, et les vraies bonnes affaires.

Déjà au micro

Pour l'entendre avant de l'inviter : son podcast, puis chaque passage, en un clic.



Ambition 42, son podcast

Le podcast qui cultive l'esprit entrepreneurial made in Loire : depuis mai 2026, un entrepreneur ligérien toutes les deux semaines raconte ses choix, sans filtre. 13 épisodes à ce jour. Les épisodes et les invités : www.marlenebourg.fr/podcast.

APPLE PODCASTS · SPOTIFY · DEEZER · YOUTUBE · AMAZON MUSIC

À la radio

ici Saint-Étienne Loire Experte marketing invitée de l'émission « Le dossier du jour »	Avis Google : sommes-nous devenus dépendants des étoiles pour choisir un restaurant, un médecin ou un artisan ?	9 novembre 2026	ÉCOUTER
ici Saint-Étienne Loire	Action, Noz, Normal, Stokomani : les stratégies des magasins à prix cassés	27 octobre 2026	ÉCOUTER
ici Saint-Étienne Loire	Instagram a 16 ans : pourquoi sommes-nous toujours autant accros aux réseaux sociaux ?	9 octobre 2026	ÉCOUTER
ici Saint-Étienne Loire	Soldes d'hiver : les pièges à éviter et les vraies bonnes affaires	16 janvier 2026	ÉCOUTER
ici Saint-Étienne Loire	Courses de Noël : ces pièges qui vous font dépenser trop	8 décembre 2025	ÉCOUTER
ici Saint-Étienne Loire	Les réseaux et vous : plaisir, habitude ou dépendance ?	13 novembre 2025	ÉCOUTER
ici Saint-Étienne Loire	ChatGPT, intelligence artificielle : comment ça peut nous simplifier la vie	11 septembre 2025	ÉCOUTER
ici Saint-Étienne Loire	Vacances, réserver en dernière minute : bon plan ou arnaque ?	18 juin 2025	ÉCOUTER

En podcast, chez les autres

Libre d'Aimer Chez Manon Vidal	Et si le plus grand risque était de passer à côté de sa vie ?	12 octobre 2026	ÉCOUTER
Construire autrement Chez Chloé Domon (ex-Flow & Cash Flow)	Réseaux sociaux ou réseau local : ce qui rapporte vraiment des clients	5 octobre 2026	ÉCOUTER
OBT Chez Pascal Dumont et Kevin Ferreira	Comment gérer son temps en tant qu'entrepreneuse	21 juillet 2026	ÉCOUTER
Learn & Enjoy Chez Anne-Marie Cuinier	Comment l'IA peut booster le parcours apprenant et renforcer l'engagement	27 avril 2026	ÉCOUTER

Astuces de com' Chez Natalia Monfort, mini-série « Tunnel de vente »	Lead magnet : créer un lead magnet pour attirer des prospects	30 septembre 2025	ÉCOUTER
Astuces de com'	Les 5 étapes pour créer un tunnel de vente efficace	23 septembre 2025	ÉCOUTER
50 nuances d'IA Chez Khalil Ahmed, premier épisode	L'IA au travail : comment gagner du temps ? Les astuces de Marlène	8 juillet 2024	ÉCOUTER
Parlons de votre mental Chez Sébastien Brenot-Durand	Marketing quand tu nous tiens	17 juillet 2022	ÉCOUTER

Sur scène et en ligne

Forum de l'entrepreneuriat CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne : ateliers à Lyon, Roanne et Saint-Étienne	Saint-Étienne : « 6 étapes pour attirer, convertir et fidéliser tes prochains clients en ligne »	22 mai 2025	VOIR
Forum de l'entrepreneuriat	Roanne : « Les clés pour attirer, convertir et fidéliser vos clients en ligne »	20 mars 2025	VOIR
Forum de l'entrepreneuriat	Lyon : « Remontez sur les moteurs de recherche grâce au référencement naturel »	27 novembre 2024	VOIR
Les Foliweb Intervenante du réseau national : sept webinaires	Structurer son tunnel de vente pour vendre plus, sans s'éparpiller	18 juin 2026	VOIR
Les Foliweb	Fiche intervenante et webinaires		VOIR

Ses passages, tenus à jour : www.marlenebourg.fr/medias.

Huit phrases à citer

Ses phrases, telles qu'elle les a publiées, à reprendre entre guillemets.

SUR SA MÉTHODE

« Je vous dis ce que vous avez besoin d'entendre. Pas ce que vous avez envie d'entendre. »

SUR LE MARKETING

« La stratégie marketing n'a qu'un but : vendre. »

SUR LE BOUCHE-À-OREILLE

« Le bouche-à-oreille est un bonus, pas un système. »

SUR L'EXPERTISE

« Être reconnu comme expert dans son métier ne suffit plus à attirer des clients. Le bouche-à-oreille et le réseau sont précieux, mais ce n'est pas un système d'acquisition. »

SUR LE PARCOURS CLIENT

« Votre parcours client a des fuites. Trouvons-les. »

SUR LES DIRIGEANTS DE LA LOIRE

« Beaucoup de dirigeants ont un niveau technique excellent, mais ne savent pas le valoriser. »

SUR LA LOIRE

« La Loire a beaucoup de qualités, et un vrai défaut : la discrétion. »

SUR ELLE

« Vingt ans de terrain, zéro bla-bla. »

Trois biographies

Selon la place dont vous disposez : les mêmes que sur son site, à reprendre telles quelles. La longue raconte le parcours.

Bio courte

48 MOTS, À REPRENDRE TELS QUELS

Marlène Bourg est consultante en stratégie marketing et commerciale dans la Loire. Après vingt ans dans l'univers de la franchise, elle aide les dirigeants de TPE et les indépendants à attirer des clients en continu, sans dépendre du bouche-à-oreille. Elle anime Ambition 42, le podcast de l'entrepreneuriat ligérien.

Bio moyenne

144 MOTS, À REPRENDRE TELS QUELS

Marlène Bourg est consultante en stratégie marketing et commerciale, installée dans la Loire. Pendant vingt ans, presque toujours dans l'univers de la franchise, elle a accompagné des centaines d'entrepreneurs sur toute la mécanique d'une entreprise : développement commercial, marketing, équipes, outils, finances. Elle en a gardé une conviction : la stratégie marketing n'a qu'un but, vendre.

À son compte avec MB Stratégies Commerce, elle accompagne deux publics : les dirigeants de TPE de la Loire, qu'elle aide à structurer leur parcours client et à piloter leur croissance, et les consultants indépendants, qu'elle aide à clarifier leur positionnement, structurer leur offre et faire de LinkedIn un vrai canal d'acquisition. Elle intègre l'intelligence artificielle quand elle accélère les résultats.

Top 50 Favikon (Marketing & Sales, LinkedIn France) et LinkedIn Top Voice 2024-2025, elle anime aussi Ambition 42, le podcast qui cultive l'esprit entrepreneurial made in Loire.



Bras croisés, souriante. Photo : Léa Philippon

Bio longue

348 MOTS, À REPRENDRE TELS QUELS

Marlène Bourg est consultante en stratégie marketing et commerciale, née dans la Loire et installée dans la Loire. Pendant vingt ans, presque tous passés dans l'univers de la franchise, elle accompagne des centaines d'entrepreneurs sur toute la mécanique d'une entreprise : développement commercial, marketing, gestion d'équipes, outils, finances, business plan. Cette culture du point de vente lui donne une sensibilité au parcours client, ce qui se passe concrètement entre le moment où quelqu'un découvre une entreprise et celui où il en devient un client fidèle. Elle en garde une conviction : la stratégie marketing n'a qu'un but, vendre.

À son compte avec MB Stratégies Commerce, elle travaille avec deux publics. Les dirigeants de TPE de la Loire, qu'elle aide à structurer leur parcours client et à piloter leur croissance plutôt que la subir : un Audit Parcours Client pour savoir où se perdent les ventes, un pilotage mensuel, des modules LinkedIn et intelligence artificielle. Les consultants indépendants, qu'elle aide à clarifier leur positionnement, à structurer une offre qui se vend et à faire de LinkedIn un vrai canal d'acquisition. Sa méthode tient en une phrase : elle dit ce qu'on a besoin d'entendre, pas ce qu'on a envie d'entendre.

Attachée à son département, elle lance en mai 2026 Ambition 42, le podcast qui cultive l'esprit entrepreneurial made in Loire : toutes les deux semaines, un dirigeant ligérien raconte ses choix, sa stratégie et ses coulisses, sans langue de bois. Parce que la Loire a beaucoup de qualités, et un vrai défaut : la discrétion. Elle est invitée régulière du Dossier du jour sur ici Saint-Étienne Loire, intervient dans des podcasts d'entrepreneurs, aux forums de l'entrepreneuriat de la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne et dans les webinaires du réseau Les Foliweb. Chaque mois, elle anime le Square Market dans The Square, la communauté de Caroline Mignaux, et Brutes de vente, en direct sur LinkedIn avec Sabrina Boisson.

Top 50 Favikon (Marketing & Sales, LinkedIn France) et LinkedIn Top Voice 2024-2025, elle publie la newsletter Coup de feu marketing et plus de cinquante dirigeants et indépendants recommandent publiquement son accompagnement.

06 · PARCOURS

Le parcours, et les distinctions

Vingt ans	Stratégie marketing et commerciale dans l'univers de la franchise : des centaines d'entrepreneurs accompagnés sur le développement commercial, le marketing, les équipes, les outils, les finances et le business plan.
MB Stratégies Commerce	Consultante à son compte, dans la Loire et à distance partout en France. Deux publics : les dirigeants de TPE et les consultants indépendants.
Depuis mai 2026	Ambition 42, le podcast qui cultive l'esprit entrepreneurial made in Loire : 13 épisodes, un toutes les deux semaines.
Depuis juin 2025	Invitée régulière du Dossier du jour, sur ici Saint-Étienne Loire : 8 émissions.
Sur scène	Forums de l'entrepreneuriat de la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne, à Lyon, Roanne et Saint-Étienne ; sept webinaires pour le réseau Les Foliweb.
Chaque mois	Le Square Market, dans The Square, la communauté de Caroline Mignaux ; Brutes de vente, en direct sur LinkedIn avec Sabrina Boisson.

Les distinctions

Favikon	Top 50 Marketing & Sales, LinkedIn France.
LinkedIn	Top Voice 2024 et 2025. Plus de 7 000 abonnés, plus de 50 recommandations vérifiées.
Newsletter	Coup de feu marketing, sa newsletter.

Logos et photos

Tout se télécharge d'un clic, depuis le site. Le crédit accompagne chaque photo : Léa Philippon. Merci de ne pas recadrer au point de couper le visage, ni de retoucher.

Les logos

Logo Marlène Bourg, fond clair

TÉLÉCHARGER PNG

Logo Marlène Bourg, fond foncé

TÉLÉCHARGER PNG

Logo Ambition 42

TÉLÉCHARGER PNG



Vignette du podcast

TÉLÉCHARGER PNG

Tout le kit presse en une archive : les biographies, la fiche express, les dix photos, les logos en SVG et en PNG, la vignette du podcast.

TÉLÉCHARGER ZIP

Dix photos, 1 600 x 2 400 pixels



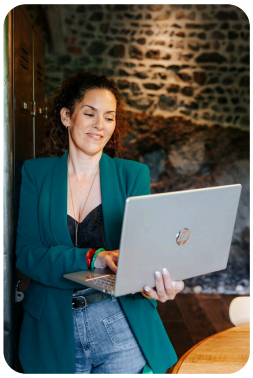
01 Bras croisés, souriante

TÉLÉCHARGER JPEG



02 Lumière naturelle

TÉLÉCHARGER JPEG



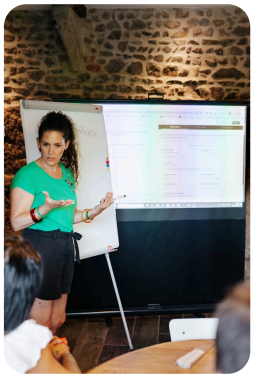
03 Ordinateur à la main

TÉLÉCHARGER JPEG



04 Lunettes de soleil

TÉLÉCHARGER JPEG



05 En intervention

TÉLÉCHARGER JPEG



06 En atelier avec une équipe

TÉLÉCHARGER JPEG



07 Au milieu d'une équipe

TÉLÉCHARGER JPEG



08 En séance de travail

TÉLÉCHARGER JPEG



09 En pleine explication

TÉLÉCHARGER JPEG



10 En analyse

TÉLÉCHARGER JPEG

Photo : Léa Philippon, séance de juillet 2026. Crédit à mentionner avec chaque photo.

08 · CONTACT PRESSE

Pour une émission, un podcast, une conférence ou un atelier

Les demandes envoyées par le formulaire du site arrivent directement à Marlène Bourg. Indiquez le média et le format, le sujet et l'angle, la date souhaitée et votre échéance.

Formulaire	www.marlenebourg.fr/contact
Courriel	contact@marlenebourg.fr
Téléphone	06 63 02 12 22
LinkedIn	linkedin.com/in/marlene-bourg-marketing-de-la-loire/
Instagram	instagram.com/marlene.bourg/
Site	www.marlenebourg.fr

Les logos et les photos se téléchargent depuis la page précédente ; le kit presse complet, depuis www.marlenebourg.fr/presse.