

---

CARNET D'ENTRETIENS

# Club Assurance et Finance

---





CARNET D'ENTRETIENS

## Club Assurance et Finance

### Franck BACHMANN

Directeur de INTUITO (Cabinet de Conseil en Management)

IFAG Paris - Promotion 1990

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, je suis devenu consultant chez **Eurosept Associé**, un cabinet de management organisé par métier dont celui de l'assurance, devenue ma spécialité. Le début d'une aventure humaine et de la découverte du monde de l'assurance. Ensuite, j'ai évolué au poste de Manager chez **Deloitte** pendant 2 ans, puis 5 ans chez **Atos Consulting** en tant que Senior Manager. En 2008, j'ai rejoint **Intuito** où je participe à la Direction de ce cabinet conseil de 15 personnes, spécialisé dans le conseil opérationnel en développement et notamment dans l'assurance, créé par un ancien de chez Eurosept. L'histoire continue !

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

La fusion entre MMA et le Groupe Azur en 2005. 5000 personnes concernées, des dizaines de chantiers regroupés selon 10 périmètres métiers. Je pilotais directement 3 projets et participais au pilotage global. La Réussite dépend toujours des hommes qui la mène et de la vision cible insufflée pour que chacun (re)trouve sa place.

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Plusieurs phénomènes viendront discriminer les cabinets conseil entre eux. Tout d'abord, la valeur ajoutée. A l'avenir, les entreprises feront appel à des consultants en étant convaincus de leur valeur ajoutée. Autre phénomène : les consultations seront de plus en plus validées au plus haut du Management.

La notion de marque jouera sans doute à plein. Les dirigeants qui utiliseront des cabinets conseils se « couvriront » en faisant appel à des cabinets connus et reconnus.

Enfin, la « seniorité » des consultants influera dans la construction de la valeur ajoutée évoquée plus haut. En effet, dans notre métier l'expérience représente un atout indéniable voire indispensable !

#### Si tu changeais de métier ?

Je suis passionné par le sport avec tout ce que cela comporte de valeurs : le challenge, le dépassement de soi... Aussi, j'irai probablement rejoindre ce milieu comme journaliste sportif ou dans la direction d'une structure sportive.

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

Ma famille, le cinéma, les voyages. Je suis également de très près le rugby.

#### Tes plus belles réussites :

- Concilier la famille et un métier prenant représente un exercice de style... au quotidien.
- Avoir cultivé et entretenu des rapports humains dans un monde professionnel de plus en plus dur.

Avoir réussi ma reconversion en faisant l'IFAG à 26 ans. Je travaillais dans le sport et, pour de multiples raisons, j'ai choisi de tout lâcher pour reprendre mes études. Challenge gagnant

**IFAG ALUMNI**  
*Network attitude*

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Claude CHARTIER

Directeur financier de la Communauté  
d'agglomération de Châlons-en-Champagne

IFAG Paris - Promotion 1995

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis sorti de l'IFAG avec la volonté de devenir contrôleur de gestion. J'ai passé de nombreux entretiens dans les secteurs privé et public, et j'ai saisi une opportunité de poste intéressante à la Ville de Vigneux-sur-Seine (Essonne). Huit mois plus tard, j'ai pris la responsabilité du contrôle de gestion et de l'**audit interne de Meaux**, où Jean-François Copé venait d'être élu. Puis en 2004, j'ai été nommé **responsable contrôle de gestion et audit interne de la Communauté d'agglomération du Pays de Meaux**, rattaché à la Direction générale des services. Ceci m'a permis d'obtenir une vision transversale des aspects financiers et organisationnels de la collectivité.

Après quatre ans, j'ai eu le sentiment d'avoir fait le tour de mon poste. Via un cabinet de recrutement, j'ai trouvé un projet et des collaborateurs motivants à la **Communauté d'agglomération de Châlons-en-Champagne**, en tant que directeur financier, où j'encadre une équipe de cinq personnes.

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

A mon arrivée à Meaux, le poste de

contrôleur de gestion n'existait pas et j'avais une expérience somme toute limitée de ce métier. Quelque temps après, j'ai eu à réaliser un audit très important qui a permis au syndicat demandeur de dégager plusieurs millions d'euros d'économies, et donc de limiter la hausse des tarifs aux usagers. J'en ai retiré une grande satisfaction et la reconnaissance du Maire, qui a augmenté substantiellement mon salaire.

#### Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais le batteur de jazz que j'ai rêvé de devenir, un rêve avorté par une fragilité auditive.

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

La réforme des collectivités aura pour conséquence l'augmentation de la taille des communautés territoriales avec plus de communes, plus d'habitants, plus de compétences, donc... Du pain sur la planche !

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis d'abord un jeune père de bientôt deux enfants ! Mais aussi un créatif : je pratique la guitare, le chant, je peins, j'ai joué en théâtre amateur pendant 8 ans.

#### Tes plus belles réussites :

- Ma plus belle réussite, c'est mon poste actuel. Je suis parvenu à redonner une nouvelle motivation à une équipe précédemment très affectée par une mauvaise gestion des ressources humaines.
- Il n'est pas toujours simple de conjuguer l'aspect affectif des relations humaines avec les exigences professionnelles, la distance nécessaire à prendre.
- Deux ans après, j'ai la reconnaissance de l'équipe : ce challenge est réussi.



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Assurance et Finance

### Olivier DE LA CLERGERIE

Banquier Privé chez SWISSLIFE BANQUE PRIVEE

IFAG Paris - Promotion 2003

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, suite au SMI j'ai décidé de **partir en Chine** pour tenter ma chance. J'ai trouvé un travail rapidement : un métier dur mais passionnant ; Conseiller en Gestion de patrimoine.

J'ai pris le virus, du coup, je suis rentré en France pour faire un master en Gestion de patrimoine.

Après 2 ans chez **HSBC** en tant que Conseiller Premier, j'ai intégré en 2010 **SwissLife Banque Privée**.

L'intérêt pour mes clients : des solutions sur mesure et pour moi : une liberté d'exécution totale.

Le plus dur : avoir des journées de travail trop courtes.

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

Se retrouver en Chine dans une ville que tu ne connais pas, dans une langue que tu ne connais pas et un métier que tu ne connais pas. Voilà où je me suis lancé en 2005 ! C'est une vraie fierté d'avoir pu apprendre autant et aussi vite. C'est grâce à l'équipe dont je faisais partie et grâce à mes amis que j'ai pu le faire.... Malgré les complications de la vie en Chine je le ferais de nouveau avec plaisir !

#### Si tu changeais de métier ?

Pourquoi changer de métier ? Mon activité se renouvelle tous les jours, je doute pouvoir en faire le tour un jour !

Problématiques financières, juridiques et fiscales, immobilières,...

Tant de sujets sur lesquels je dois me tenir informé au jour le jour ! Ça change vite et notre objectif est d'accompagner les clients sur le long terme. Nous ne pouvons pas les abandonner en cours de route.

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le métier est en pleine évolution, on aura toujours autant besoin de banquier privé.

Le monde économique dans lequel on vit ne laisse plus de place à l'à peu près, les solutions sur mesure des banques privées sont la seule alternative pour les clients qui recherchent la performance et la sécurité.

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

Famille, vieilles pierres, voyages, vins et cigares !

#### Tes plus belles réussites :

- Partir en Chine avec rien et revenir avec un métier ; créer un portefeuille de presque de 250 clients en 2 ans.
- Voir mes clients me recontacter 2 ans après un contrat pour me remercier.
- Les autres sont à venir !

**IFAG ALUMNI**  
*Network attitude*

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Assurance et Finance

### Agnès COURTIAUD (PONCET)

Responsable programme de l'Université d'APRIL  
(Cible : directeurs)

IFAG Lyon – Promotion 1993

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 3<sup>e</sup> année de l'IFAG, j'ai intégré **APRIL** pour faire du contrôle de gestion. A l'époque, c'était une start-up de 90 personnes, créée en 1988, avec un savoir-faire local & oral. Aujourd'hui, April Group est devenu le 1<sup>er</sup> courtier grossiste en France avec 3750 collaborateurs implantés dans 34 pays ! Autant dire qu'en 20 ans, j'ai fait beaucoup de missions : de la sécurisation de process (1 an), de l'audit interne, du contrôle de gestion (2/3 ans), de la qualité en faisant d'APRIL la 1<sup>ère</sup> société de courtage certifiée (2/3ans), de l'organisation en mettant en place les 35h et le passage à l'an 2000.

En 2001 j'ai rejoint la DRH pour travailler sur le process RH, la mobilité, le recrutement. Fin 2003, on me propose de monter l'école de formation April où nous avons été jusqu'à 10 personnes. Parallèlement, j'ai eu en charge l'accueil de l'entreprise soit au total plus de 25 personnes à manager. En 2008, je conçois et développe le plan de formation de la société qui concernait 600 personnes.

Depuis janvier 2011, je suis responsable des programmes de l'**Université d'APRIL** (France et monde) elle-même rattachée à la holding. Une nouvelle aventure passionnante !

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

Dès que c'est nouveau, c'est une expérience marquante pour moi ! Aujourd'hui, je dois gérer des programmes d'université d'entreprise qui nécessitent des compétences humaines & techniques que je n'ai pas forcément. Je vais devoir sortir de ma zone de confort et en cela, c'est passionnant !

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Une « co-construction » des formations avec les différents services internes mais aussi avec d'autres Universités d'entreprises ou d'Etat. La seconde tendance concerne l'opérationnalité du contenu de la formation continue. Elles doivent pouvoir être utilisables ou mises en pratique dès le lendemain.

#### Si tu changeais de métier ?

Je monterais quelque chose autour de l'organisation de voyages.

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je tente d'équilibrer ma vie professionnelle et familiale avec mes 2 enfants. De temps en temps je m'échappe en vélo (de route) ou je jardine et m'occupe de mes tomates. J'adore les tomates !

#### Tes plus belles réussites :

- La journée portes ouvertes pour promouvoir l'école de formation APRIL. Celle-ci a connu un vif succès avec la visite de 600 personnes ! Nous ne savions pas où nous allions et ce fut une belle surprise !
- Une formation pilote, en anglais, destinée à 25 dirigeants et directeurs provenant de l'étranger et ayant 10 nationalités différentes. Objectif : leur faire découvrir APRIL (histoire, ambitions, projets) et la « Brand induction ». Leur feedback positif nous a permis de lancer la formation APRIL à l'international !

**IFAG ALUMNI**  
*Network attitude*

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Assurance et Finance

### Marc-Antoine FRALO

Co-gérant de CFP & ASSOCIES (Courtage en assurance de personnes)

IFAG Paris – Promotion 2009

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu un DUT Techniques de Commercialisation, j'ai décidé de poursuivre mon cursus en intégrant l'IFAG. Cette école représentait pour moi l'opportunité d'acquérir une formation de qualité tout en découvrant le fonctionnement de l'entreprise.

Par le biais d'un contrat de professionnalisation, je suis rentré chez **Uni-éditions**, filiale presse du groupe Crédit Agricole, où j'avais en charge la mise en place d'opérations commerciales auprès des Caisses régionales du groupe tout en développant un nouveau canal de vente pour la société. De fil en aiguille, j'ai intégré une agence bancaire du groupe afin de me spécialiser dans le domaine de la banque et de l'assurance.

Au bout d'un an et demi, je décide de créer **CFP & Associés**, un cabinet de courtage en assurance de personne spécialisé dans la protection sociale en entreprise (Santé, prévoyance, retraite, assurance chômage et assurance de prêt). J'en suis cogérant avec 2 associés qui, comme moi, ont acquis de l'expérience dans la partie vie de l'assurance.

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

La satisfaction d'un client ou d'un partenaire est une expérience professionnelle marquante au quotidien. Ces moments de vie représentent une réelle richesse.

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

La réforme des retraites, la montée en puissance des conventions collectives, le désengagement de la Sécurité Sociale et l'actualité sociale en générale nous pousse à croire que les cabinets de courtage devront monter des partenariats pour répondre à une demande globale. La retraite quant à elle se fera par capitalisation individuelle et ne pourra plus miser sur le régime par répartition.

#### Si tu changeais de métier ?

Un métier autour de la musique, car je pense que l'on ne peut pas vivre sans musique !

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

La course à pieds, les voyages et la musique. J'aimerais reprendre par la suite l'organisation de tournois sportifs à but humanitaires...

#### Tes plus belles réussites :

- La création d'une société de courtage à un très jeune âge en partant de rien... et faire partie des plus jeunes courtiers de France avec l'ambition de réussir et de faire fructifier notre entreprise.
- Les très bonnes relations et la fidélité que j'entretiens avec mes amis que je connais, pour la plupart, depuis l'école primaire.

**IFAG ALUMNI**  
*Network attitude*

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Assurance et Finance

### Patrick MOUYSSET

Agent général d'assurance vie (affilié Axa)

CABINET MOUYSSET

IFAG Toulouse – Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3<sup>e</sup> année à l'IFAG, j'étais ingénieur commercial chez **Midi informatique Microdis**, une SSII située à Toulouse qui vendait des solutions de gestion aux PME/PMI. J'y suis resté 2 ans puis j'ai poursuivi durant 2 années chez **CCMC**, une société d'informatique détenant 65% du marché des ventes de logiciels aux experts comptables et à leurs clients.

Un retour chez **Microdis** à Bordeaux comme ingénieur commercial grands comptes m'a permis de manager une équipe de 3 personnes. La société a été reprise par d'autres actionnaires en 1994 et simultanément j'ai rencontré des interlocuteurs chez **Axa** qui m'ont proposé de devenir agent général d'assurance vie spécialisé. Cela m'a permis de franchir le pas de la création d'un cabinet d'assurance et de revenir dans mon pays (Rodez). Cela fait maintenant 17 ans et 10 ans que j'ai un associé.

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

Un accompagnement un peu particulier d'un frère et d'une sœur que je suivais depuis de longues d'années.

Ils avaient repris l'entreprise de leur père et la gérait communément.

Cependant, au bout de 10 ans, chacun souhaitait la revendre sans en parler entre eux. J'ai servi de lien et me suis occupé de trouver des acheteurs, du notaire, comptable... Plus de 500h de travail ! Ce type d'opération montre que l'assurance vie s'accompagne d'écoute, de lien avec les assurés d'un bout à l'autre de leur vie. Une démarche aux antipodes de ce que demande les mandants !

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Une hyper-concentration des maillons de services autour de la personne avec une prise en charge globale, juridique et technique. Beaucoup de métiers commencent à se regrouper : les avocats les experts comptables, les notaires, les gestionnaires de patrimoine, les agents immobiliers, les fiscalistes... Cette tendance s'accroîtra de plus en plus.

#### Si tu changeais de métier ?

Sans doute un métier autour de la cuisine, pour nourrir les gens !

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je pratique la moto, le tennis (classé 15/1) et suis président du club de Rodez. Je joue également au golf (index 18).

#### Tes plus belles réussites :

- Avoir créé ma propre structure, ma propre activité sans avoir engagé de fonds au départ. D'autant que la création ex nihilo d'un cabinet d'assurance est rare. Bien souvent, ces derniers se transmettent.
- Arriver également à en vivre très correctement aujourd'hui après 17 ans d'existence en traitant 2400 contrats et 1200 clients.

**IFAG ALUMNI**  
*Network attitude*

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Frédéric PINON

FIPS Business Manager - Secrétaire Général  
du département Financial Institutions and Public  
Sector chez NATIXIS

IFAG Paris - Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis rentré dans la carrière financière par la porte des back-offices, d'abord comme prestataire de service dans **une SSII** puis comme responsable des back-offices dans **une des banques de trésorerie du Crédit Lyonnais (la BIGT)** et enfin chez **Invesco France**. Je me suis orienté vers des postes plus « general management » en rentrant comme DG Adjoint dans une banque japonaise à Paris, **la Tokai Bank**. Ensuite, je suis devenu « Operation Manager » chez le broker du **groupe Cargill** durant 4 années. Après une expérience de deux ans en tant qu'indépendant (conseil pour des directions financières), j'intègre **Natixis** en 2005 comme directeur du Contrôle Interne chez le broker du Groupe. Au bout de trois ans, une promotion m'amène au département stratégie de la Direction Générale. Après une formation à **l'IHFI**, on me nomme, en septembre 2010, Business Manager (Secrétaire Général) du département d'environ 80 personnes en charge de la couverture globale des relations avec les institutions financières et le Secteur Public.

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

Mon expérience chez Tokai Bank à Paris.

Cinq années durant lesquelles j'ai appris quelques mots de Japonais puis converti certains collègues asiatiques au pot au feu et à l'andouillette... cette banque et par me licencier !

Au-delà de cela, j'ai fait tous les métiers de la banque et ai même dû finir par fermer Une belle aventure, tant humaine que professionnelle, qui m'a marquée pour des années.

#### Si tu changeais de métier ?

Changer ? Raymond Devos nous fournit une réponse :

*Sur une mer imaginaire, loin de la rive...  
L'artiste en quête d'absolu, joue les naufragés volontaires. Il est là debout sur une planche qui oscille sur la mer. La mer est houleuse et la planche est pourrie. Il manque de chavirer à chaque instant. Il est vert de peur et il crie:  
"C'est merveilleux! C'est le plus beau métier du monde!"*

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Les banques ne sont pas des entreprises comme les autres. Certaines activités comme le trading pour compte propre ont disparu mais la vente de produits de base va continuer. La tendance va être un développement important des offres de couverture globale avec des supports et indicateurs pour le suivre fiables et disponibles d'une manière permanente.

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

Ma famille, la chasse, la pêche, le bateau, la cuisine, les amis...

#### Tes plus belles réussites :

- Au risque de passer pour un ringard... Un mariage (pendant ma première année à l'IFAG) et trois enfants.
- Une autre réussite, certainement liée à la première et au fait que j'aime ce que je fais. Chaque matin, je suis heureux de me lever et de me rendre « à l'usine ».



### Thomas REGNIER

Relationship manager trade finance à la Corporate & Investment Banking de la SOCIETE GENERALE

IFAG Angers – Promotion 2007

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours porté un intérêt aux chiffres et à la finance. Etudiant, je me suis rapidement orienté vers une carrière commerciale et en parallèle à ma formation à l'IFAG, j'ai travaillé en tant que conseiller financier pour un cabinet de courtage. Pendant mon stage de 3<sup>e</sup> année, j'ai été chargé de clientèle chez Fortunéo direct finances.

Après une parenthèse de 6 mois à Londres, où j'ai été manager assistant d'une PME de production de parfums, j'ai eu envie de continuer mon expérience professionnelle à l'international. J'ai été embauché en septembre 2007 à Zurich (Suisse) comme Relationship manager trade finance (chargé de clientèle en commerce international) pour la Corporate Investment Banking de la Société Générale. J'ai commencé sous la forme d'un VIE, le Volontariat international en entreprise (équivalent de la coopération), pendant un an. Depuis deux ans, je suis salarié de la Société Générale, expatrié détaché à l'étranger.

J'assiste les entreprises dans leurs opérations de négoce international en couvrant les risques financiers lors des opérations d'import/export

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

J'ai eu un jour à régler la situation d'un cargo bloqué à un port de déchargement. Il a fallu faire preuve de réactivité, bien gérer les priorités et tout mettre en oeuvre pour dénouer le problème en sachant que la perte de temps entraîne des pénalités importantes.

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Pas de crise dans ce secteur : les négociations et transactions internationales de marchandises sont florissantes et il sera toujours nécessaire de les sécuriser via des financements structurés.

#### Si tu changeais de métier ?

J'irais encore plus loin dans les métiers des marchés financiers, ou je ferais peut-être quelque chose de radicalement différent.

Mais pour l'instant, je n'ai aucune envie de changer d'activité.

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'aime les sports de combat ; j'ai aussi mon permis bateau. Il est très agréable de naviguer sur les lacs suisses !

#### Tes plus belles réussites :

Je ne pense pas à la réussite de la conduite d'un dossier en particulier.

Le plus important pour moi, c'est de réussir mes transactions.

J'aime ce métier et j'essaie de le faire le mieux possible, au-delà de la gratification du salaire.



### Benjamin ROBERT

Credit Manager chez CHAUSSON MATERIAUX

IFAG Toulouse – Promotion 2009

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé mon stage de 9 mois, au terme de la dernière année IFAG, aux **Fromageries occitanes** (Groupe 3A) sur un poste de trésorier. Afin de rédiger mon mémoire et trouver une problématique cohérente - en adéquation avec mon projet professionnel - j'ai dû m'intéresser au fonctionnement et aux différents postes du service Comptabilité / Contrôle de gestion dans lequel j'évoluais. J'ai alors découvert le poste de Crédit Manager. Une opportunité s'est présentée dans le bon timing, pour moi, chez **Chausson Matériaux**. Cela fait maintenant un peu plus d'un an que ma mission consiste à m'assurer de la solvabilité financière de nos clients.

Mon rôle au quotidien est de fixer des lignes d'encours (crédit) en accord avec les chefs d'agence en prenant en considération la marge, leurs bilans, leurs délais de règlement et leurs modes de paiement.

Nos différents centres souffraient terriblement des impayés clients directement impactés sur leur résultat d'exploitation. Aujourd'hui, nous évaluons le risque et ainsi le montant des créances provisionnées en jouant également sur les retards de règlement.

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

Celle que je suis en train de vivre. Le milieu du bâtiment n'est peut-être pas très « sexy » au premier abord mais plein de très belles valeurs. C'est aussi un secteur d'activité très formateur. C'est une première expérience très réussie.

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Evaluer le risque client dépend énormément du secteur d'activité sur lequel on évolue ainsi que des tendances du marché. Dans le milieu du bâtiment, nous traversons des années extrêmement difficiles, nous devons rester très vigilants. Les positions des assureurs crédit et de l'Etat rentrent également en compte dans ce métier. La tendance peut rapidement s'inverser.

#### Si tu changeais de métier ?

Ce poste peut être complètement différent d'une société à l'autre. Si je devais changer je me rapprocherai un peu plus du terrain.

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'aime énormément voyager. J'espère pouvoir découvrir encore de très nombreux pays.

#### Tes plus belles réussites :

- Les très belles relations que j'entretiens avec mes proches.
- L'achat d'une maison avec ma petite amie rencontrée à ..... l'IFAG.
- Et bien sûr un projet professionnel qui se confirme à travers cette première expérience.



### Marc VANKENHOVE

#### Trader indépendant

IFAG Montluçon – Promotion 1999

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG Montluçon, j'ai commencé dans le milieu bancaire au guichet d'une **Caisse d'Epargne** parisienne. J'ai poursuivi en devenant chargé de clientèle entreprise au **CCF** pendant 1 an. Puis l'envie d'accroître mes compétences financières m'amène à suivre un Master de Finance à l'ISC qui me permettra de devenir responsable du service de trésorerie d'**Elige**, filiale de Vinci. J'y reste également 1 an et fais ensuite un passage d'1.5 an en tant qu'assistant du trésorier de la **Barep** en Back Middle Office, filiale de la **Société Générale Asset Management**. A partir de 2005, je rentre pour 6 ans au **Crédit Agricole Asset Management (CAAM)**, toujours dans la partie Middle Office, comme assistant de gestion, à gérer des capitaux. Au bout d'1 an, je vais à Milan, participer à la mise en place du service de trésorerie, dans le cadre de la fusion du CAAM avec la Banca Intesa. Mission accomplie et retour sur Paris où je reste 3 ans jusqu'à la fusion entre CAAM et SGAM donnant naissance à Amundi. Alors début 2011, je saisis cette opportunité pour négocier mon départ et développer mon projet de **Conseiller en Investissement Financier**. En effet, je pratique le trading parallèlement à mon travail depuis plus de 20 ans.

#### Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

Sans conteste mon expérience d'expatrié à Milan. J'ai assouvi un rêve d'enfant tout en découvrant ce qu'était la vie et le travail à l'étranger : la langue, la culture, les relations professionnelles... tout est différent ! On doit absolument changer ses habitudes afin d'utiliser de nouvelles capacités en faisant preuve d'une grande adaptabilité.

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le trading devient de plus en plus accessible aux individus et ne sera plus le seul apanage des grosses institutions. Il va se démocratiser et on pourra en faire sans être obligé de suivre des études financières poussées. Pour autant, ce seront toujours les grandes structures qui feront le marché d'échanges de gros capitaux.

#### Si tu changeais de métier ?

Je substituerai la finance au service des autres en transmettant mon expérience dans le domaine du bien-être.

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'organise des ateliers, basés sur une technique énergétique, visant au mieux-être, en accompagnant les personnes souhaitant développer le meilleur d'eux-mêmes.

#### Tes plus belles réussites :

- Mon 1<sup>er</sup> saut en parachute tout seul ! Sauter de l'avion seul à 2 700 m d'altitude, ouvrir son parachute puis atterrir. Quand c'est la première fois, chaque étape représente un vrai défi !
- Je suis un homme chanceux et j'ai sans doute développé le pouvoir d'attirer la chance, grâce au bon sens et à mon état d'esprit ! En effet, mes activités favorites le trading (cerveau gauche) et le mieux-être (cerveau droit) illustrent bien l'équilibre et la complémentarité que je cherche en tout et à chaque instant.