

COLLECTION PROFILS ET RÉUSSITE IFAG-ALUMNI
www.ifag-alumni.com

IFAG ALUMNI
Network attitude

CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution





CARNET D'ENTRETIENS
Club Distribution

Thomas-Guillaume BOURGEOIS

Chef du département gros électroménager
chez SATURN
IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai intégré **Décathlon** pendant mon stage de fin d'études en 2006. J'ai très vite eu à encadrer des équipes allant de 5 à 10 personnes dans différents « univers » de produits.

En 2009, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **Media-Saturn** au sein d'un système de distribution décentralisé me permettant de mettre à profit mon expérience de manager mais également de gagner en autonomie et en responsabilités. J'ai participé à l'ouverture du second magasin de l'agglomération lyonnaise et c'est suite à cela que l'on m'a proposé le poste que j'occupe actuellement sur Paris. J'ai sous ma responsabilité la plus grande surface commerciale d'Europe dédiée au gros électroménager. Il s'agit de gérer 2000 m² de matériel, 6,5 millions d'euros de CA et 10 personnes.

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

Celle qui m'occupe aujourd'hui, sans hésitation, au regard de la taille du magasin dans lequel j'évolue, des possibilités qui me sont offertes mais aussi de la nature de mes interlocuteurs quotidiens.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

La concurrence féroce exercée notamment sur les prix par les sites de vente en ligne doit nous forcer à repenser les magasins et les services que ces derniers proposent aux clients. Il faut « humaniser » les grandes surfaces afin que celles-ci offrent une vraie différenciation et surtout une vraie plus-value pour nos clients. Il y a beaucoup de pistes à explorer dans ce domaine, c'est ce qui rend mon métier passionnant.

Si tu changeais de métier ?

Je conserve toujours en tête le souhait de devenir un jour entrepreneur.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'accorde beaucoup de mon temps libre à mes amis qui sont pour moi source d'énergie.

Je profite également de mon temps libre pour monter à cheval ou bien m'adonner à une partie de Golf.

Il est vrai que la région lyonnaise me permettrait d'aller skier plus régulièrement...

Tes plus belles réussites :

- La reconnaissance de mon travail par mes collaborateurs.
- Fédérer mes équipes autour d'un projet et leur permettre d'évoluer professionnellement.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Olivier CHASTAING

Directeur de concession au sein du groupe PRIOD
(Automobile)

IFAG Paris - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Un stage d'été en 1ère année chez **Cofiparc**, une filiale de la BNP Paribas spécialisée en Location Longue Durée auprès des entreprises m'a permis de me faire remarquer. Du coup, j'ai obtenu un CDI, dès 2004, pour mon stage de fin d'études. Chargé de mission marketing, j'ai conduit jusqu'en 2005, un projet visant à tester le système de location longue durée sur les particuliers.

A la suite de quoi, j'ai managé durant 6 mois une nouvelle cellule de fidélisation comprenant 3 personnes. Ensuite, j'ai piloté une cellule de restitution qui rachetait et récupérait les véhicules des clients-loueurs. Au bout de 6 mois, j'accepte un poste sur Lille pour devenir chargé de clientèle grands comptes. Mais la situation géographique et les conditions de travail ne correspondaient pas vraiment à mes attentes.

Après une période de latence de quelques mois, je suis embauché en 2006 comme vendeur flotte au sein du **Groupe Priod**. Après 4 ans dans cette fonction, je suis nommé, en mai 2010, Directeur de la **Concession de Clichy** où je manage une équipe de 25 personnes.

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

Celle que je vis aujourd'hui. Je succède à Fabrice De Margerie qui avait une vision plus financière du métier. J'ai réussi à avoir de bons résultats les deux premiers mois pour une première expérience de manager. L'alliance d'une forte présence et d'une juste analyse des chiffres y a probablement contribué.

Si tu changeais de métier ?

Je me dirigerai sans doute vers de la production musicale, une de mes passions ou dans la politique.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Je pense qu'il y aura une réelle concentration du réseau de distribution automobile. Les distributeurs vont se regrouper, les concessions seront moins nombreuses et elles seront tenues par une vingtaine ou une trentaine de groupes de distributeurs

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je fais du coaching et du développement musical pour des groupes de musiques locaux. Je les aide à se structurer administrativement et à mettre en scène leurs prestations pour occuper l'espace, à transmettre l'émotion et capter le public.

Tes plus belles réussites :

- Arriver à fédérer les équipes lors de mon arrivée à la tête de la concession.
- Mon travail commercial de fidélisation qui paie au fil du temps : les clients grands comptes que j'ai suivis commercialement dans une autre concession, et qui ont changé de société ou de loueur, viennent me voir et veulent travailler avec moi.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



Sylvie COELHO

Contrôleur de gestion Branche Grands Magasins GALERIES LAFAYETTE / BHV

IFAG Paris - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BEP compta, j'ai réintégré la filière classique pour faire un Bac STT (Sciences Techniques & Tertiaire) puis un BTS compta/gestion. Nous voulions, avec mon père, retourner au Portugal et monter une entreprise. Aussi, j'ai voulu développer mes connaissances dans ce domaine d'où l'IFAG.

C'est en 3^e année que j'ai commencé aux **Galerias Lafayette** en tant qu'assistante contrôleur de gestion. J'étais en charge du contrôle des 60 magasins en Province qui comprend les magasins eux-mêmes mais aussi les restaurants, les agences de voyages, Lafayettes Gourmet. Le magasin d'Hausmann et celui de Berlin sont gérés à part ! A la fin du stage en 2005, je suis embauchée pour devenir contrôleur de gestion Siège et suivre les frais de fonctionnement. Après 2 ans, On me donne la responsabilité du contrôle de gestion Branche Magasins Galeries Lafayette.

En 2009 mon périmètre s'est élargi à l'international avec le suivi de nos magasins à Berlin, Casablanca et Dubaï. Aujourd'hui, je consolide les résultats de la Branche Grands Magasins (BHV et GL), l'international et le Siège.

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

Lors de l'intégration du BHV aux Galeries Lafayettes, il y a eu une vague de licenciement, un nouveau DAF, une nouvelle équipe. Il a fallu refaire ses preuves alors que l'équipe que je connaissais partait. Cela m'a appris à prendre du recul tout en faisant confiance en l'avenir.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le contrôleur de gestion est devenu un vrai « Business Partner » qui doit maîtriser les enjeux stratégiques de l'entreprise. En dehors du fait d'être rassurant, ce dernier devra demain être plus pro-actif, proposer des solutions alternatives aux directions opérationnelles si des activités ne sont pas rentables par exemple.

Si tu changeais de métier ?

J'adore la mode et je me verrais bien faire du relooking, du conseil en image !

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je fais du yoga 2 fois par semaine (1 heure à chaque fois) et m'occupe le plus possible de ma fille de 2 ans.

Tes plus belles réussites :

- Mon 1^{er} poste aux Galeries Lafayette. J'ai réussi à tisser des liens et un réseau au siège avec les hauts dirigeants de la Branche en étant très jeune. Plus tard, cela m'a permis d'être plus à l'aise et de réitérer ce type de proximité avec les directeurs de magasins.
- Aujourd'hui après la fusion avec le BHV, je suis un lien siège/magasin en interne.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Olivier DUPONT

Directeur général international d'EUGENE PERMA
(Soins capillaires)

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès que j'ai fait le choix de l'orientation de ma carrière vers la vente, je me suis donné pour objectif de devenir directeur général à 40 ans. J'y suis ! Plus sérieusement, après l'IFAG, j'ai cherché un grand groupe international présent dans le circuit de la grande distribution et je suis entré chez **Kraft Foods** (Kréma, Kiss Cool, Malabar...) France. En 8 ans, je suis passé du poste de chef de secteur grande distribution, à celui de directeur trade marketing et développement des ventes. Depuis, j'ai enchaîné une demi-douzaine de postes, chez **Seagram France distribution** (vins et spiritueux), **Yoplait**, **Cadbury** (boissons sans alcool) en élargissant mon champ d'expérience à l'international. Il y a 6 ans, j'ai intégré le groupe français **Eugène Perma**, spécialiste des produits capillaires. D'abord en tant que directeur général des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que directeur général international.

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

Ce serait Seagram, où j'ai d'abord été directeur de clientèle grande distribution puis directeur national des ventes. J'y ai

vécu l'ambiance particulière de fin de vie d'une entreprise qui a été vendue, mais j'ai tenu à rester solidaire de mon équipe commerciale jusqu'au bout. De mon moral dépendait celui de mes collaborateurs, je me sentais une responsabilité morale envers eux... Je suis sorti plus fort de ces moments quelquefois difficiles.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur des produits de grande consommation, pourquoi pas en parfumerie ou parapharmacie. Je prendrais des parts dans une entreprise.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

La donne change vite, avec régulièrement de nouvelles lois. Je pense que la tendance est à la proximité avec la croissance des supermarchés. La déshumanisation actuelle atteint ses limites, on va revenir à des choses plus simples après la surenchère actuelle de certaines marques. J'inculque pour ma part à mes équipes le respect du consommateur.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je passe le temps qui me reste avec ma femme et mes deux filles, avec qui je fais du jogging ; je fais aussi un peu de vélo.

Tes plus belles réussites :

Depuis que j'ai intégré mon poste actuel de directeur général international. La croissance d'une marque comme Pétrole Hahn, et aussi Eugène Color dont on a, en 5 ans, multiplié par deux les volumes de vente dans un marché en recul. Nous sommes devenus la deuxième marque du marché (part de marché et nombre de consommateurs). C'est le fruit du travail de toute une équipe.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Cyril LALANNE

Chargé de Marketing chez SATURN
(Magasin du centre commercial DOMUS de
Rosny - 10 000 m²)

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Pour mon stage de fin d'études, j'ai eu l'opportunité d'intégrer à l'automne 2006 le **Groupe Canal+**, au sein duquel j'ai ensuite évolué dans différents services : d'abord à la communication, puis à la stratégie et enfin un retour à la communication.

Début 2010, j'ai rejoint l'enseigne **Saturn** pour l'ouverture du plus grand magasin d'électronique de France, où je suis en charge de l'animation et de la promotion des ventes, de l'évènementiel et du trade-marketing.

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

A peine un an après l'ouverture du magasin, nous avons appris le rachat de notre enseigne par notre concurrent **Boulangier**. Après le choc d'une telle annonce, il faut se ressaisir rapidement et parvenir à rassurer puis remobiliser les équipes, afin de continuer à délivrer le chiffre et ainsi ne pas mettre en difficulté le magasin.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Après avoir connu un âge d'or, la fonction marketing a beaucoup souffert

ces dernières années en raison d'un retour sur investissement souvent difficile à évaluer. Il lui faut donc évoluer vers davantage de pragmatisme.

Au niveau des savoir-faire, la maîtrise des nouveaux outils de communication liés au web devient indispensable.

Conséquences de ces 2 évolutions : chaque action et mise en place si elle est rentable puis mesurée avec un compte de résultat.

Les opérations à l'aveugle n'existent plus et les actions marketing deviennent de plus en plus ciblées.

Si tu changeais de métier ?

Dans mes rêves les plus fous, pilote de ligne, mais mes choix de carrière m'ont un peu détourné de cette voie...

Sinon, en plus réaliste et à court ou moyen terme, créateur d'entreprise.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

C'est la question-piège quand on travaille dans un magasin ouvert 7 jours sur 7... De la natation une fois par semaine pour garder la forme, quelques voyages dans l'année pour recharger les batteries, et le plus souvent possible, des soirées entre amis pour se changer les idées !

Tes plus belles réussites :

- L'organisation d'évènements uniques (jusqu'à 100k€ de budget) et leur financement intégral par nos fournisseurs.
- La reconnaissance de mon travail par mes pairs, mes supérieurs, les équipes et nos partenaires.
- Les rencontres avec les principaux décideurs mondiaux du secteur lors de leur visite en magasin.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Franck PELISSIER

Directeur de BOTANIC Clermont-Ferrand
(Jardineries)

IFAG Montluçon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Grâce à un intervenant à l'IFAG, je suis entré dès ma 3^e année chez Decathlon où je suis resté 4 ans en passant de responsable de rayon Ski à responsable d'exploitation sur Montluçon puis sur Clermont.

A cette époque j'ai tenté, pendant 6 mois, de **créer mon entreprise** via l'achat d'une franchise (prises de vue aériennes) mais le dossier n'a pas abouti. Aussi, j'ai rebondi en intégrant **Jardiland** où je suis resté 5 ans. Là, j'ai pu connaître différentes régions en occupant d'abord le poste de Directeur « stagiaire » à Caen puis Directeur à Groslay près de Paris, à Chartes et enfin à Genève.

En mai 2006, **Botanic** m'a chassé pour prendre en charge la Direction de leur magasin sur Clermont-Ferrand.

Ces différents postes m'ont permis de manager de 22 à 70 personnes avec un chiffre d'affaires allant de 3 à 9 Millions d'euros.

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

Botanic indéniablement ! Non pas parce que je suis Directeur aujourd'hui mais parce que cette entreprise familiale

très axé management, à adopter un positionnement militant et jusqu'aboutiste autour de l'écologique. En effet, nous ne vendons plus de produits chimiques, ni d'équipements de jardin en plastique par exemple.

Nous proposons de l'alimentation et du textile bio... Dans ce contexte, chaque acte de management revêt un sens et nécessite autant d'anticipation que de projection.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Plutôt optimiste car les surfaces d'habitation diminuent mais « se végétalisent ». Notre deviendrons des d'équipementiers globaux où l'on équipera l'ensemble de la maison : la terrasse, le balcon, le potager, les murs avec les cadres végétaux...

Si tu changeais de métier ?

Une activité nécessitant beaucoup de créativité et la notion de construction comme architecte ou artistes.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'ai construit ma maison de mes mains pendant 2 ans ! Sinon, j'interviens en Management et en négociation dans différentes écoles. Et puis, je m'occupe de ma famille bien sûr !

Tes plus belles réussites :

- Avoir donné envie à certains de mes collaborateurs, de progresser ou de faire du commerce. Un vrai challenge extrêmement gratifiant et motivant !
- Avoir su porter le projet de création de l'épicerie bio dans mon magasin : remodeling, implantation des gammes, intégration dans le magasin, recrutement et formation de l'équipe. Une réussite aujourd'hui !
- Avoir appris à dire non. Pas si facile avec un management de proximité quotidien.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



Rémi REBORD

Responsable expansion chez LIDL

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ayant toujours côtoyé la distribution durant mes études (job divers ou stages) puis ayant créé un **cabinet immobilier** à la fin de mon DESS en GRH, j'ai eu l'opportunité de mixer les deux chez le discountier **Lidl** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements.

J'occupe cette fonction depuis 10 ans maintenant, après être passé également par l'exploitation.

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

La création, avec l'aide de ma fiancée de l'époque (qui est devenue ma femme depuis), de ma 1^{ère} société. Nous avons 25 ans, et même si la simulation de la créa de l'IFAG est intéressante, ce fut pour nous un véritable challenge. Surtout que nous avons fait le choix d'avoir des salariés (et non pas des agents commerciaux) et que les fins de mois arrivaient très vite.

A croire qu'à l'époque ces derniers ne faisaient pas une trentaine de jours ! Je crois que finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Les créations de nouveaux sites (entre 70 et 90 ouvertures par an au niveau national) vont forcément se ralentir, faute d'opportunités et faute de vision de nos politiques. Mon métier sera donc de plus en plus orienté vers la gestion du parc existant et son évolution. L'immobilier et la distribution sont deux mondes très dynamiques, qui se renouvellent tous les jours. Je ferai donc sans aucun doute des choses que je n'imagine pas aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Je serais restaurateur de véhicules anciens ou de sport. C'est une passion qui demande du temps et que j'ai du mal à assouvir. C'est comme dans la gestion de toute organisation, il faut s'avoir mettre les mains dans le cambouis mais quel plaisir quand tout fonctionne et que l'on peut faire partager le fruit de son investissement.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Du sport, afin de garder un équilibre mental et physique.

Beaucoup de bricolage car j'essaye de finir le chantier de ma vie : ma maison.

Des sorties (si possible en véhicules anciens) ou des micros voyages en famille.

Tes plus belles réussites :

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirai avoir un métier qui me satisfait, sur le plan émotionnel et intellectuel, que j'ai l'impression de connaître et qui pourtant chaque jour me fait découvrir quelque chose.
- Avoir su et pu, grâce à mon entourage, prendre le risque de la création d'entreprise.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Pierre SALIOU

Directeur commercial de la branche cosmétique
de SCHWARZKOPF & HENKEL

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis toujours, j'ai eu en tête de créer ma propre entreprise. Pourtant, en 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré un poste commercial d'animation des ventes en grande distribution, chez **Nestlé**, et je m'y suis tout de suite plu. Pendant 20 ans, j'ai enrichi ma carrière commerciale dans ce secteur de l'agro-alimentaire. D'abord chez **Kraft Foods**, leader du marché du chocolat en tablettes, où je suis devenu responsable grands comptes, puis chez **Lindt** en tant que responsable France de la force de vente terrain. J'ai pris pendant 5 ans un poste de direction commerciale chez **Yoplait** avant d'entrer en 2006 chez **Emmi**, groupe laitier suisse qui m'a proposé de créer une filiale en France.

Changement de braquet en 2008 : j'ai réalisé mon rêve de jeunesse en rachetant une **PME dans le Périgord**, mais ça ne m'a pas passionné autant que je l'espérais.

C'est pourquoi je suis revenu à la grande distribution, en intégrant le **groupe Schwarzkopf & Henkel**, en tant que directeur commercial de la branche cosmétique France.

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

La création de la filiale française du groupe Emmi, où je suis parti de zéro dans mon garage ! C'était un gros challenge et une belle aventure, où l'on a notamment lancé le produit Caffé Latté en France.

Si tu changeais de métier ?

J'ai déjà changé de métier, en devenant chef d'entreprise !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Personnellement, j'aime travailler dans cet univers commercial, négocier dans un contexte disons, « viril ». Cependant, dans un environnement hyper concurrentiel, la relation commerciale entre les gros groupes industriels et la grande distribution est à réinventer. De nouveaux modèles doivent être mis en place afin de pérenniser les structures.

A part ton métier, d'autres activités ?

La voile, tendance traversée de l'Atlantique...

Tes plus belles réussites :

- Je n'ai pas en tête des exemples de réussite en particulier.
- En revanche, mes meilleurs souvenirs sont ceux de moments de négociation, où l'on entre au cœur des relations entre les deux parties prenantes, industrie et distribution. Il se passe à ce moment-là des choses fortes entre les hommes. Et finalement, ce qui m'a fait avancer dans la vie, ce sont ces types de relations humaines.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Alexandre TABACOFF

PDG ISLANDS COMPANIES Ltd (Produits de luxe Duty Free)

IFAG Paris – Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération au siège de **Gan Italie** à Rome pour assister les équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe une fonction commerciale chez **AGIP** (pétrole) pendant 5 ans. A la suite de quoi **Sunglass Hut** me propose un poste de store manager à Rome puis me nomme rapidement district manager en charge de l'Italie, la Suisse et la France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **Take Off Multitronics** (retail aéroportuaire de produits électroniques de grande consommation) et enchaîne chez **LVMH Starboard Cruise Services** où je crée le siège européen à Gênes faisant du contrat Costa Croisières le contrat le plus profitable du groupe en 3 ans. C'est là que les **Aéroports de Rome (AdR)** me proposent de devenir Managing Director des duty free. En 5 ans notre chiffre d'affaires passe de 47M€ à 86M€. Il y a 1 an et demie un recruteur me parle de **Island Companies Ltd**, basée aux Iles Caïmans, à la recherche d'un CEO pour relancer ses joailleries et boutiques de produits de luxe. J'accepte cette nouvelle aventure et vis aujourd'hui à Georgetown dans un environnement paradisiaque.

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

L'actuelle ! Ma spécialité est la réorganisation de sociétés de retail. Après l'avoir exercée avec passion et succès chez LVMH Starboard et aux Aéroports de Rome je me confronte aujourd'hui au marché Américain lequel répond à des critères et une culture différente de l'Europe et c'est passionnant!

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le marché est global, les produits disponibles sont de plus en plus les mêmes partout. Ceux qui survivront sont ceux qui offriront des concepts de magasins innovateurs, un super Customer service et joueront aussi la carte des produits locaux pour se différencier des autres.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je fais de la plongée tous les week-ends, je joue au golf, cours 3 fois par semaine mais ce que je préfère c'est partager de bonnes bouteilles de vin avec mes amis autour d'une table.

Tes plus belles réussites :

- Un turn-around réussi des duty-free aux Aéroports de Rome alors que certains actionnaires voulaient vendre notre activité à un grand opérateur
- Mon plan stratégique chez Island Companies Ltd
- La création de jobs
- L'exercice d'un métier qui me plaît

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Philippe VINCENT

Directeur Marketing d'INTERMARCHE

IFAG Lyon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En sortant de l'IFAG Lyon en 1992, j'ai intégré **Système U - Région Grand Est** - où je suis resté 7 ans en tant que merchandiser, chargé de projet puis Responsable Marketing. En 1999, j'ai rejoint le siège national en devenant Responsable Marketing Points de Vente.

Puis en 2008, **Intermarché** me propose de devenir Directeur de la stratégie. J'ai franchi le pas après 15 années passées au sein des Nouveaux Commerçants. Depuis, novembre 2009, je cumule la stratégie et la Direction Marketing d'Intermarché.

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

D'avoir participé au succès de U avec la création d'un nouveau modèle de supermarché tourné vers la modernité et complètement orienté client.

Au niveau d'Intermarché, de contribuer à mettre en marche cette machine qui a une formidable puissance de feu.

Si tu changeais de métier ?

Si c'était complètement à refaire : architecte, sans hésiter.

Sinon, je suis tombé par hasard dans la distribution et c'est passionnant. J'aimerais bien continuer dans le domaine encore quelques années ...

Après j'ai quelques idées de « reconversion » mais il est un peu tôt pour en parler.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le marketing des Enseignes va continuer de professionnaliser, et demander toujours plus de compétences.

Les nouvelles technologies vont avoir de forts impacts sur la conception physique des magasins. Il y a encore de grandes choses à faire.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'aime beaucoup le design et l'architecture contemporaine. Je me suis essayé à la peinture. Sinon j'ai une véritable passion pour les voitures anciennes et, les grands voyages

Tes plus belles réussites :

- Le nouveau concept Super U et ses déclinaisons : marché U et U express
- Avoir bâti une vraie équipe marketing chez U qui aujourd'hui s'essaime dans toutes les grandes enseignes de distribution
- Le Pilotage du projet d'entreprise « Puissance 3 »
- Les nouvelles Enseignes Intermarché et la segmentation du parc point de vente pour s'adapter.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com