

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

IFAG ALUMNI
Network attitude

CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier





CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Gérard BERDOUGO

Fondateur et gérant de CONFIANCE PATRIMOINE
(Conseil en investissement financier et immobilier)

IFAG Paris – Promotion 1973

Comment es-tu- arrivé à te mettre à ton compte?

J'ai exercé pendant 23 ans des postes à responsabilités dont 6 ans aux achats approvisionnements, logistique, 6 ans à la direction commerciale export et 17 ans au total à la direction de Business Unit dont les 4 dernières années en tant que Directeur d'un site de production de 140 personnes. J'ai également créé **2 sociétés** (3 ans chacune) avec des associés : dans **l'export et le traitement des eaux**. En 1998, j'ai décidé de me mettre à mon compte, seul cette fois, dans un secteur qui me permet d'accompagner, de conseiller mes clients tout au long de leur vie financière en instaurant une relation durable.

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

Quand je suis devenu Directeur de site de production en 1994, la société venait d'être rachetée et le personnel au bord de la grève. J'ai appris à redonner confiance et à remotiver l'ensemble des équipes. J'ai également compris que le sens de l'écoute, de la négociation, le respect de l'individu, les valeurs de justice et d'équité permettaient d'instaurer un climat de responsabilisation et d'implication de chacun.

Si tu changeais de métier ?

Je serai médecin toujours avec cette valeur, importante pour moi, d'aider mon prochain

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

L'état souhaite règlementer la profession de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) pour l'assainir : l'amendement Chartier rattache la profession à l'AMF (Autorité des Marchés Financiers). D'autres textes sont à l'étude pour créer un statut de CGP avec un maximum de diplômes. Face à l'augmentation de la masse patrimoniale à gérer et une clientèle plus informée et plus « volatile », le CGP se doit d'acquérir une technicité très pointue et des connaissances multiples dans un environnement en perpétuel changement.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis membre du bureau de l'Association des Anciens Élèves de mon lycée (Lycée Schweitzer), membre du Cercle Militaire des Officiers de l'Armée de Terre et adhérent à l'Association des diplômés de l'IFAG !

Quant aux loisirs, je pratique le Golf (débutant), le tir à l'arc, la plongée sous marine, la photographie et le théâtre.

Tes plus belles réussites :

- En Afrique du Sud, j'ai détecté, une fois sur place, une situation monopolistique d'un de nos revendeurs qui était également concurrent. Cela nous a permis de rompre le contrat, de renouveler notre clientèle et d'augmenter notre CA par 10 en 1 an !
- Lorsque j'ai gagné - ex-aequo - un concours régional de tir à l'arc.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

David BOURNAT

Responsable du secteur Ile de France Sud
chez JONES LANG LASALLE
(Conseil en immobilier d'entreprise)

IFAG Montluçon – Promotion 2001

Comment es-tu- arrivé à ton poste actuel ?

Grâce à l'IFAG ! A l'époque, je cherchais encore ma voie comme beaucoup. Le conseil, l'immobilier... ça ne me parlait pas vraiment. Un heureux hasard a fait que mon premier stage se déroule dans une agence immobilière. « Mordu », j'ai poursuivi dans ce domaine, exclusivement dans le conseil dédié aux entreprises.

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'Île de France.

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

Sans aucun doute celle que je vis depuis 4 ans. Gérer des clients et actifs stratégiques, manager avant 30 ans, dans un contexte économique délicat... tout cela est un formidable challenge, parfois difficile mais qui a parfaitement répondu à mon souhait de progresser tant sur un plan humain que professionnel.

Si tu changeais de métier ?

J'ai la chance d'exercer une activité dont on ne fait pas le tour facilement et offrant sans cesse de la nouveauté. Dans ces conditions, difficile de se projeter dans un autre domaine. A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Depuis longtemps déjà nous ne sommes plus de simples brokers. Nous intervenons de plus en plus en amont de projets complexes, avec une palette de services : expertise, consulting, project management, aménagements... la transaction n'est qu'une étape. Beaucoup ont compris l'impact de l'immobilier sur les performances tant financières qu'humaines de l'entreprise, d'autant plus qu'un immeuble de 2012 sera plus vertueux et au moins 50% plus économe en énergies que celui construit seulement 5 ans auparavant.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'ai deux petites filles qui me réclament beaucoup d'attention ! En parallèle, je consacre du temps au VTT, à la musique, l'automobile ou le sport en général.

Tes plus belles réussites :

- J'ai toujours été un challenger, intervenant sur des secteurs réputés plus difficiles où ma position commerciale était à construire. Convaincre et « gagner » dans ces conditions apporte de très belles satisfactions.
- Chaque fois que mon action ou mon envie offre de nouvelles perspectives à mes collaborateurs.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Jean-Michel ROSSI

Conseiller en investissement indépendant

IFAG Lyon – Promotion 1980

Comment es-tu- arrivée à ton poste actuel

J'ai commencé à faire du commercial dès la 3^e année de l'IFAG chez **Olivetti**, (machines à écrire). Puis, je poursuivis durant 1,5 an dans une filiale de Mars. Tout de suite après, **Xerox** m'embauche dans la partie informatique de la société. J'y reste 19 ans et passe de technico-commercial avant vente à la Direction d'un service avec le management de 17 commerciaux. En 2001, une restructuration m'amène à négocier mon départ. Un an plus tard, je dirige les opérations commerciales d'**Orevad**, une PME spécialisée en forces de ventes supplétives pour les opérateurs telecom C'était au moment de la déréglementation : nous passons de 16 à 24 agences et de 160 à 250 personnes. Des divergences d'orientations m'ont conduit à partir. Un copain de promo m'a recontacté à ce moment-là. J'ai été séduit par l'idée de gérer **ma propre activité**. Aujourd'hui, je fais du conseil en investissement immobilier et des placements financiers appelés aussi gestion de patrimoine.

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

Ma période chez Orevad. Le challenge qui m'était proposé consistait à transformer une PME familiale gérée

empiriquement en une organisation structurée capable de se développer. J'ai pu ainsi utiliser les process appris dans les grandes entreprises et les adapter à une PME en phase de croissance.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

On va vers une limitation du nombre de conseillers et une rationalisation de la pratique. Deux raisons expliquent ce phénomène. Tout d'abord, on touche le domaine financier : les conseillers doivent être formés et maintenant agréés. Ces nouveaux contrôles limitent l'accès et tire la profession vers le haut. Ensuite, on s'adresse aux particuliers : la défense du consommateur s'accroît et donc la réglementation ira toujours de pair.

Si tu changeais de métier ?

Monter des écoles de Kitesurf sur des « spots » lointains avec des destinations spécifiques (Brésil, Djerba...)

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'ai 2 centres d'intérêts : le sport et le l'associatif. D'un côté, je pratique le rugby, le Kitesurf, le snowboard et le ski. De l'autre, je préside un Lions Club, appartient au CA d'un collège, participe à la communication de mon club de rugby et suis relais d'IFAG alumni en région Rhône-Alpes depuis plusieurs années.

Tes plus belles réussites :

- J'ai envie de parler d'une réussite passée inaperçue en l'occurrence le passage à l'an 2000 chez Xerox Rhône Alpes-Auvergne.

Le pilotage de ce projet à durer 1,5 an. Il s'agissait de coordonner plusieurs milliers de clients, du gros matériel de production ou des réseaux d'entreprises moyennes.

Le résultat est surprenant à énoncer : il n'y a pas eu de bug donc réussite totale !

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Charles RUVEN

Consultant Senior Chez FURTHER INVEST
(Groupe Audit & Solutions- Gestion de patrimoine)

IFAG Paris – Promotion 2007

Comment es-tu- arrivé à ton poste actuel?

Avant l'IFAG, j'ai commencé à créer des événements liés à la mode ce qui m'a permis de faire une partie de mon alternance en tant que responsable du développement international et marketing chez **Manigance**, un fabricant de prêt-à-porter haut de gamme. Parallèlement à cela, je me suis occupé de la communication d'une **artiste joaillier**.

Puis une rencontre, provoquée via un IFAGuien de ma promo, m'a amené à intégrer en 2006 **le Groupe Audit & Solutions**, un cabinet spécialisé dans l'immobilier et la gestion de patrimoine. Aujourd'hui, je suis Consultant Senior de **Further Invest**, une filiale du groupe réalisant 35 millions d'euros de volume d'affaires au sein de laquelle je manage une équipe de 15 personnes.

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

La création de la filiale Further Invest au sein du groupe. Nous étions 2 au départ, nous sommes 15 personnes aujourd'hui. Cela m'a surtout donné l'occasion de prendre des responsabilités très jeune.

Dès 23 ans, j'ai développé et animé un réseau de commerciaux, travaillé sur l'amélioration de la rentabilité, mis en place des stratégies commerciales... Un vrai challenge qui a renforcé m'a culture réseau.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

J'en vois deux essentiellement. L'une tournée vers le public que l'on appelle le « family office ». Il s'agit de monter une société dédiée à la gestion du patrimoine d'une famille. Une sorte de démocratisation de notre service, un peu comme un médecin de famille qui reçoit et connaît toute la famille.

L'autre concerne notre offre immobilière qui devra s'internationaliser pour trouver de nouveaux relais de croissance vers des produits plus rentables situés aux USA, au Maroc ou en Thaïlande par exemple.

Si tu changeais de métier ?

Je serai avocat d'affaires pour rester dans l'art de conseiller et de défendre les intérêts de chacun.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je fais du basket depuis de longues années et suis bénévole pour IFAG Alumni.

Tes plus belles réussites :

- La création d'un défilé de mode avec des stylistes bretons où l'on a fait venir plus de 200 personnes.
- La création, avec un ami photographe rencontré à 21 ans, d'un nouveau concept destiné aux tour-opérateurs : « le défilé croisière ». Nous avons organisé 3 événements pour faire la démonstration de ce produit puis j'ai changé de direction en rentrant dans l'immobilier. C'était une belle aventure !

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Emilie TAILLE

Chargée du développement commercial chez
ASFALIA (Groupe Loiselet & Daigremont)
(Services immobiliers)

IFAG Paris – Promotion 2007

Comment es-tu- arrivée à ton poste actuel

J'ai effectué mes 5 années d'études supérieures en alternance (BTS Action Commerciale suivi de l'IFAG) chez **Transunivers**, un Tour Opérateur d'une trentaine de personnes sur Paris, spécialisé dans les voyages de groupes à la carte pour C.E., collectivités locales ou groupes d'amis. J'ai pu évoluer : d'assistante commerciale, au service marketing pour devenir le bras droit du DG sur les achats, le marketing et la gestion commerciale de son portefeuille clients.

Ensuite, j'ai intégré **Nosylis** un Tour Opérateur dans le voyage de haut de gamme, en tant que représentante commerciale auprès de ses clients-agences de voyages.

Au bout de 6 mois, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **Hays**, cabinet de recrutement comme consultante junior spécialisée sur les profils des RH. Ma mission : trouver des postes ou missions accompagné du candidat adéquat..

Frappée par le début de la crise économique, j'ai rapidement intégré, en janvier 2009, l'équipe **d'Asfalia** (société sœur du cabinet Loiselet & Daigremont) dans le but de développer ses activités sur le secteur tertiaire : la protection des biens et des personnes (vidéosurveillance et contrôle d'accès) et l'intégration d'une solution CRM.

Ces huit années d'expériences professionnelles me spécialisent ce jour dans le développement commercial des services en B to B.

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

Les 5 années chez Transunivers m'ont permis d'obtenir une riche et longue expérience, diversifiée à un âge relativement jeune. J'ai appris le métier du commercial, de la communication interne comme externe, ainsi que la conduite de projet de A à Z, en toute autonomie.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Il y a déjà une diversification des activités de services liés à l'immobilier et, parallèlement, une intégration de ses activités dans les entreprises pour mieux les contrôler.

Si tu changeais de métier ?

Mon métier idyllique !? J'allierais l'utile et l'agréable : partir aux Caraïbes et acheter un fonds de commerce tel qu'un bar.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Des dîners entre amis, du théâtre et du sport (natation et fitness).

Tes plus belles réussites :

La prise de contact avec un autre IFAGuien, décideur : cela m'a permis de remporter un marché d'un demi-million d'euros au bout d'à peine 8 mois d'ancienneté dans ma société.

Cette vente n'aurait pas pu se conclure sans la force du réseau des « anciens », les diplômés de l'IFAG !

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Laurent VALLAS

Directeur de l'agence JONES LANG LASALLE LYON
(Conseil en immobilier d'entreprise)

IFAG Lyon – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG en 1991, je suis entré en tant que stagiaire dans le département agence industriel de **Jones Lang Lasalle Lyon**. Cinq ans plus tard, j'en prends la responsabilité et commence à développer l'activité logistique. En 2000, on me confie le management du département agence Lyon « Bureaux et industriel ». Au fil des ans, avec une solide connaissance du marché immobilier lyonnais, je deviens en 2006 responsable de Jones Lang Lasalle Lyon, **département « Agence, investissement et conseils »** avec 37 collaborateurs de formations diverses, dont entre autres, un IFAGuien...

Aujourd'hui, en plus de mes activités lyonnaises, j'ai en charge la coordination de la « **business line logistique France** » et j'apporte mon expertise « marché » aux clients utilisateurs, investisseurs et promoteurs.

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

En 2010, nous avons remporté une mission de consultation initiée par France Domaine, afin de regrouper 700 postes de travail de la Dreal (Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement).

Grâce à la diversification de nos métiers de conseil et de transaction, nous avons été retenus pour cette mission. Une expérience passionnante qui a porté sur 14 000 m² de bureaux, pour une mission de 9 mois avec une équipe projet de 6 personnes.

Si tu changeais de métier ?

Je ne changerai pas de métier ! Je m'épanouis quotidiennement dans ce que je fais. Ce métier nécessite une remise en cause quotidienne, il très prenant mais très enrichissant.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Continuer à fournir une offre globale de services et de conseils ; nous proposons une offre intégrative des métiers de l'immobilier, de la programmation à la réalisation des travaux d'aménagements en passant par les phases d'audit et de transactions. La tendance, est de répondre à des clients que nous fidélisons et accompagnons aussi bien sur le territoire français qu'à l'étranger.

Et à part votre métier, tes autres activités ?

J'apprécie l'urbanisme et l'architecture. En sport, la course à pied, le ski. Je suis aussi amateur d'automobiles anciennes.

Tes plus belles réussites :

- C'est avant tout la réussite collective des équipes présentes à mes côtés depuis pas mal de temps qui me donne le plus de joie et de satisfaction.
- L'effort se partage ainsi que la réussite. C'est peut-être l'impulsion d'une dynamique de fonctionnement à travers la mise en place d'équipes projet pour répondre à nos clients qui me tient à cœur. Et ce dans un métier qui, à la base, est très individualiste.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com