

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

IFAG ALUMNI
Network attitude

CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication





CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Marianne AURIAC

Conseil et formatrice indépendante en développement commercial

IFAG Toulouse – Promotion 1993

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

La démarche commerciale m'a toujours attirée, c'est pourquoi j'ai commencé par faire un BTS action commerciale puis l'IFAG. Dès la 3^e année de notre belle école de commerce sur Toulouse, j'ai été commerciale sédentaire aux **Ducs de Gascogne** auprès de la cible des CE et collectivités territoriales. Au bout d'un an, le groupe Ducs de Gascogne me propose de devenir commerciale Grande distribution, Grossistes de la marque **Canardie**. J'y reste deux ans et anime une équipe de 4 agents commerciaux.

Puis j'intègre le **Groupe 3 A** au poste de chef de marché chocolat. J'y exerce durant un an et demi une activité multidimensionnelle comprenant à la fois de la vente & des achats, du marketing & du commercial terrain. Puis les Ducs de Gascogne me rappellent pour devenir responsable commercial du service B to B. C'est ainsi que je pilote ce département, durant 10 ans, sachant qu'il représentait 6 M€ de CA sur les 13 M€ du Groupe avec une équipe de 12 personnes.

Au bout de 10 ans, j'ai eu envie de relever un challenge personnel, de mettre en scène mon expérience dans un autre contexte et de monter **une activité indépendante** de conseil en formation commerciale.

Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle

Une présentation très people et show à l'américaine des Ducs de Gascogne devant 80 directeurs commerciaux. Un exercice de style formateur !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Au delà des fondamentaux en technique de vente, la formation commerciale doit permettre d'acquérir des compétences en relation client et en efficacité personnelle. L'e-learning simple ou tutoré va devenir un outil majeur en formation, en complément du présenciel.

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être médecin plutôt dans l'humanitaire et plus particulièrement chirurgien.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Des sports de montagne : ski, randonnée. Du tennis dans un club au moins 2 fois / semaine et des matchs en équipe. J'adore voyager, cuisiner, recevoir, m'occuper de mes 2 enfants.

Et puis en tant qu'ancienne Présidente du BDE de l'IFAG, j'ai gardé une activité bénévole via l'association des parents d'élèves à laquelle j'appartiens.

Tes plus belles réussites :

- Franchir le pas pour me mettre à mon compte.
- Fédérer une équipe en favorisant l'évolution individuelle.
- L'organisation du 1^{er} gala des étudiants avec la Fédération des étudiants. Nous avons réuni 4000 personnes au Palais des sports de Toulouse qui s'est transformé en salle de spectacle puis en discothèque géante. Un formidable travail d'équipe et une merveilleuse expérience humaine !

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Yvan BOULAT

Directeur de AQUARIUM DE LYON

IFAG Lyon – Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière en faisant du commercial chez **Canon** dès ma 3^e année à l'IFAG. Je suis resté 1 an à vendre des photocopieurs du côté de St Etienne et j'ai continué 3 ans sur Lyon.

Puis **DHL** m'a débauché pour devenir Key Account Manager du client HP. Mon rôle consiste alors à faire de la gestion des flux avec l'Europe depuis l'aéroport de St Exupéry. Ce type de commercial, exercé durant 2 ans, ne m'a pas particulièrement intéressé. J'ai cherché à revenir à ce qui m'avait plu lorsque j'étais **responsable du BDE à l'IFAG** : l'organisation d'événements.

C'est ainsi que **le Palais des Congrès de Lyon** m'embauche en tant que chef de projet. J'y organise durant 4 ans des dizaines de congrès avec 3/4000 personnes. Et puis l'envie d'évoluer m'amène à répondre à une annonce pour être directeur d'un site en liquidation que les propriétaires espagnols voulaient redresser en 24 mois ! Il s'agit de **l'Aquarium de Lyon** que je dirige depuis cette époque (2005). Aujourd'hui, ce parc Indoor tenu par 23 salariés, accueille 170 000 visiteurs par an et fait des bénéfices.

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

Deux mois après mon arrivée ici, il y a eu une fuite dans le grand bassin. De goutte à goutte, celle-ci est passée à 600l/jour. Le propriétaire ne voulait pas investir une centime dans des travaux. Il a fallu rester calme et pugnace, gagner la confiance des collaborateurs, monter des dossiers auprès des assurances sachant que la fuite et les travaux ont duré un an !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Il n'y aura pas de mouvements d'acteurs majeurs car tous les parcs de loisirs sont entre les mains de 3 ou 4 opérateurs européens. Deux choses font évoluer nos fréquentations : la nouveauté et la pluie. Il nous faudrait un moyen à l'avenir d'avoir constamment du mauvais temps !

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'humanitaire en mettant à profit mes compétences dans la logistique, par exemple.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis papa depuis un mois, une belle « activité » ! Sinon, je fais de l'Aïkido et du ski.

Tes plus belles réussites :

- Avoir réussi à toujours faire passer ma vie personnelle avant le reste
- La prise de fonction à l'Aquarium de Lyon. Le site ne se portait pas bien et je n'avais pas d'aptitudes particulières pour gérer un lieu qui présente deux contraintes majeures : l'ouverture au grand public et la « gestion du vivant » (animaux). De fait, nous sommes sous la tutelle du Préfet et des services sanitaires qui vérifient en permanence la qualité de l'air, l'eau... Un vrai défi au quotidien !

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Elise BRIELLE

Fondatrice de MISE EN SCENE (Evénementiel)

IFAG Angers – Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai d'abord fait un BTS tourisme puis j'ai suivi ma 1^{ère} année à l'IFAG en classique. Ensuite, ma 2^e année en alternance m'a permis d'être responsable commerciale pour un magazine bimestriel étudiant angevin, « **K.Libres** », diffusé à 10000 ex. J'ai sillonné toute la région pour vendre des encarts publicitaires et ramener des fonds. Ce job m'a donné l'occasion de décrocher mon emploi de 3^e année que j'ai effectué au Canada dans une « **Cabane à sucre** ». C'était un restaurant de 350 places qui accueillait jusqu'à 2000 personnes/jour pendant le « Temps des Sucres » (Mars/avril lors de la fonte des neiges et le début de la récolte de l'eau d'érable transformée ensuite en sirop). J'avais pour mission de faire une étude de marché sur la création d'une chaîne de restaurants franchisés de spécialités québécoises « **La Cabane à Pierre** » en France (restaurant). Et puis à la sortie de l'IFAG en 2007, j'ai intégré une agence spécialisée en Tourisme d'affaire : **CDS Group**. Mon rôle était d'accompagner mes clients pour organiser, créer et coordonner leurs événements de A à Z (transports, hébergement, restauration, activités...) : séminaires, colloques, voyages incentive, team building... En Juin 2011, je crée mon entreprise : **Mise en Scène**, agence événementielle.

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

Le fait de m'inscrire dans une société qui a énormément évolué puisque nous sommes passés de 20 à 50 personnes. La différence de taille engendre l'obligation de mieux se structurer, un peu plus de hiérarchie et puis plein de détails humains qui imposent de se caler avec les autres.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

On va vers une optimisation et une centralisation des achats de la part des Travel Managers (industrialisation des voyages via des plateformes de réservations). Dès lors, les sociétés qui allieront les composantes Achat + Plateforme + Distribution auront des chances de survivre et de prendre les plus grosses parts de marché.

Si tu changeais de métier ?

Je souhaiterais intégrer une agence de communication ayant un département événementiel pour travailler en amont des événements et être à l'origine des concepts qui sont les vecteurs des messages.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je fais du théâtre au sein d'une troupe. J'adore les activités culturelles comme la visite de monuments historiques, de musées... J'aime également l'histoire de France et aussi celle de Paris.

Tes plus belles réussites :

- Mon séjour au Canada, dans un nouvel environnement à l'autre bout du monde : une aventure humaine qui m'a fait franchir le cap de la fin de vie étudiante à une vraie vie d'adulte !
- Sinon, j'ai envie de dire que mes plus belles réussites sont devant moi. Elles ne sont sans doute pas encore arrivées comme par exemple créer ma propre entreprise, me lancer toute seule.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Philippe CALBEL

Directeur du commerce local de CBS OUTDOOR

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès la sortie de l'IFAG, j'ai entamé ma carrière professionnelle chez **Xerox**. J'y suis resté **20 ans** ! Etudiant, je souhaitais m'orienter dans les domaines du marketing et de la communication. Mais j'avais contracté un emprunt pour financer mes études : seule une fonction commerciale pouvait me permettre de le rembourser, et ce secteur m'a plu. J'ai rempli de nombreuses missions chez Xerox, d'abord comme ingénieur commercial, ingénieur commercial spécialisé sur les grands comptes privés, puis publics avant de devenir directeur de la division commerciale grands comptes... J'ai intégré en 2005 le poste de directeur marketing de **Xerox Global Services**. Retour au commercial en 2008 en tant que directeur commercial grands comptes de **Xerox Office France**, jusqu'à l'été 2010 où j'ai changé d'entreprise. J'ai été nommé chez **CBS Outdoor** directeur du commerce local, en charge des 10 directeurs commerciaux de secteur.

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

Chez Xerox, le passage de la direction de la division commerciale au poste de directeur marketing.

J'ai été propulsé là, sans rien connaître au marketing et ce fut très enrichissant. On réalise que l'évolution professionnelle n'est pas liée aux seules compétences, mais aussi aux capacités d'adaptation.

Si tu changeais de métier ?

Je m'orienterais vers le coaching et le développement personnel. La qualité des femmes et des hommes, c'est ce qui fait aujourd'hui la valeur ajoutée d'une entreprise.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le secteur de l'affichage est un média porteur en temps de crise, plus simple, plus visible, plus souple, plus accessible financièrement que d'autres supports publicitaires. Nous prenons des parts de marché sur les autres médias. Face aux autres afficheurs, nous ne jouons pas que sur les prix, mais aussi en développant une relation de confiance et du service après-vente avec la clientèle.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je me consacre à ma famille et je suis très sportif, j'aime le cinéma la musique.

Tes plus belles réussites :

- La vocation première d'un manager est de faire évoluer les équipes qu'il dirige. C'est pour moi ma plus grande réussite, tout au long de ma carrière : avoir su m'entourer de femmes et d'hommes motivés et d'avoir fédéré leur énergie autour de projets qui ont fait progresser l'entreprise.
- Pour moi, c'est la plus belle des reconnaissances. Si je suis resté aussi longtemps chez Xerox, d'ailleurs, c'est parce que j'ai pu y évoluer dans cet état d'esprit.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Cédric CEYTE

Fondateur de 2C COMM (Agence de communication)

IFAG Lyon – Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai commencé par faire une formation technique près de Grenoble avec l'obtention d'un « BTS gestion et réalisation de projets techniques ». J'ai poursuivi avec l'IFAG qui proposait une formation globale liée à l'entrepreneuriat. J'ai suivi le cursus en mode classique avec l'idée de créer ma société. Ainsi en 3^e année, j'ai fait 2 mois en agence de communication et puis, avec un autre IFAGuien, nous avons monté notre mémoire de fin d'études autour de notre BP. Celui-ci était basé sur la création d'une agence de communication intégrant un projet de régie publicitaire. Au bout du compte, je me suis retrouvé seul et **j'ai monté ma SARL en septembre 2006**. Aujourd'hui, j'ai pour objectif de monter un Groupe de communication globale proposant du Multimédia, du Web, de la communication institutionnelle et spécialisée, de la régie pub...

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

Quand j'ai créé mon agence à 23 ans, j'ai embauché un graphiste qui est parti au bout de 3 mois. J'ai cru que c'était fini, que l'agence ne s'en remettrait pas.

Mais j'ai quand même embauché une autre graphiste qui m'a, en fait, permis d'évoluer. Elle aussi est partie et l'histoire a recommencé. J'ai compris qu'on peut rebondir lors de coups durs même si on croit que la situation est désespérée.

Si tu changeais de métier ?

Rester dans la notion de conseil, d'aide peut-être dans un autre univers mais toujours avec cette philosophie. Aujourd'hui, je dirais que je suis plus dans l'évolution de ce que je construis que dans le changement en tant que tel.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

On sera toujours plus interactifs, plus ludiques, plus réalistes avec la 3D. Les campagnes deviendront de plus en plus individualisées tant dans les supports que dans les messages.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'ai deux vraies passions : la première pour le Golf. La seconde pour les voitures ; je m'occupe d'une Team de voitures historiques «2002 TI » pour laquelle je suis entrain de mettre en place une stratégie marketing et ainsi les louer pour un rallye, une journée, quelques jours

Tes plus belles réussites :

- Avoir une équipe et voir que notre activité fait vivre des familles.
- La reconnaissance des clients, des petits comme des grands comptes. On se sent pro !
- Des professionnels qui viennent me chercher pour me demander de participer activement à d'autres projets de business. Je me suis, par exemple, associé dans un institut de beauté pour hommes.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Laurent CONSTANTIN

Gérant de ACTI (Web agency)

IFAG Lyon – Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai d'abord connu une superbe expérience chez **Handicap International**. Responsable de la collecte de fonds privés hors mailing, j'ai vécu l'aventure du Sac à Sapin. Ensuite je suis devenu Directeur Marketing chez **Consoshop** une enseigne de la grande distribution (120 personnes) et Directeur Général Adjoint.

En 2001, j'ai l'opportunité de **reprendre** 50% de **l'agence web acti**. Je saute le pas et deviens entrepreneur.

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

Sans hésitation Handicap International, l'autonomie, l'esprit d'équipe, la beauté de la cause défendue et les succès de cette ONG (prix Nobel de la paix).

Acti va de paire en termes d'expérience marquante. Sans connaissance web, j'ai surpris mes amis et notre banquier. Nos actionnaires m'ont soutenu. La réussite est au rendez-vous, notre agence compte dans le paysage digital.

Visitez notre site acti.fr et vivez une expérience digitale ☺

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

C'est simple, ce que je fais aujourd'hui n'existait pas il y a 5 ans, et bien dans 5 ans ce sera pareil.

Le web a de génial ce perpétuel recommencement et cette nécessité de créativité permanente.

De manière plus pragmatique le web sera a minima mobile, géolocalisé et vidéo.

Si tu changeais de métier ?

Un métier de passion, un secteur en mouvement, peut-être à l'étranger.

Et si je pouvais être libéré de toutes contraintes matérielles j'aimerais me consacrer à une fondation sur l'éducation.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

L'engagement associatif a toujours été un fil rouge, je suis Président des diplômés de l'IFAG, mais aussi Administrateur de Avenir Santé (prévention santé auprès des jeunes / 20 salariés), membre actif du Medef Lyon Rhône.

Cinéma, lecture de la presse et golf m'apportent une bouffée d'oxygène.

Tes plus belles réussites :

- Celles qui sont à venir
- et à partager avec mes associés et notre équipe
- Le sac à Sapin un produit - partage créé chez Handicap International. Il devient une success story avec plus de 650 000 ventes/an puis est élu, en 1996, le produit le mieux marketé d'Europe.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Jean-François GRIFFOUL

Responsable E-Commerce
chez E.LECLERC VOYAGES

IFAG Paris – Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En m'immergeant très tôt dans les métiers de l'Internet et en n'en sortant plus depuis ! En effet, dès ma 3^e année à l'IFAG, je rentre chez **New Electronic Factory / Mind France**, une web agency où j'exerce durant 3 ans le métier de commercial puis de chef de projet. Par la suite, je deviens consultant pour la partie conseil e-business de **Unilog Management**, une SSII devenue Logica Management.

Cette expérience de conseil dure 5 ans et m'a permis d'entrer à la DSI du Groupe Carrefour. Il m'est confié le pilotage du projet Ooshop puis, celui de la création du site **Carrefour Voyages**. Au bout d'un an de Direction de projets, je suis nommé responsable e-commerce chez Carrefour Voyages où je mets en place l'équipe, les campagnes marketing, les tableaux de bord et ce durant 4 ans.

En mars 2011, **E. Leclerc Voyages** me propose le poste responsable de son activité e-commerce où je suis en charge, là aussi, de la mise en place et du développement de l'activité e-commerce. Un challenge passionnant !

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

J'ai pu allier technique (faire un site) et résultats marketing (faire un site qui vend) chez Carrefour voyages. On voit le résultat de ce que l'on construit. Une expérience passionnante où, en plus, j'ai pris du plaisir et me suis amusé !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Je pense que les métiers du e-commerce devront davantage se spécialiser pour acquérir en compétence technique et trouver également un meilleur positionnement au sein des structures managériales bien établies. Il se situe aujourd'hui à la croisée des chemins du marketing, des ventes et de l'informatique.

Si tu changeais de métier ?

Je me suis clairement passionné pour les médias internet et mobile. Je vais avoir du mal à lâcher le sujet. Si je change, ce sera soit par opportunité, soit par saturation. Qui sait...

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'ai deux priorités, ma famille et les voyages. Dès que je peux partir en week-end ou à l'autre bout du monde avec ma famille, je le fais !

Tes plus belles réussites :

La dernière réussite, pour moi, est la mise en place du site et de l'activité de vente internet de Carrefour Voyages. Le site est rentable et affiche une progression de 40% environ par an. Le CA généré directement sur le site est encore loin des purs player du marché, mais il équivaut aujourd'hui à l'ensemble du CA de la FNAC Voyages par exemple.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Hervé GUILLOT

Président Directeur Général
ANIMATION EVERY DAY (Production de films
institutionnels et publicitaires)

IFAG Montluçon – Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'ifag, j'ai débuté en tant que responsable commercial au sein d'un **éditeur de services télématiques**. 6 ans après, en 1999, suite à une rencontre avec l'un de mes prestataires, nous avons **créé une entreprise** sur l'innovation de la personnalisation des messages de répondeur pour téléphone mobile. J'ai créé et géré la société jusqu'à sa revente 3 ans après. Ensuite je suis devenu Directeur de l'activité France pour le compte **d'Universal Music Mobile International** puis Directeur du B2C pour Universal Music France.

En Décembre 2010, je crée mon entreprise **Animation Every Day** qui produit des films institutionnels et publicitaires.

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

La création de l'entreprise en 1999. Ce fut le moment le plus excitant de ma vie professionnelle à ce jour. J'ai appris à piloter une société et à manager une équipe. J'ai vécu une véritable aventure humaine et appris que rien n'est jamais acquis. Il faut sans cesse savoir se remettre en question et savoir s'adapter rapidement.

La tendance dans ton métier D'ici 5 ans ?

Le développement des nouvelles technologies mobiles ainsi que le déploiement des réseaux sociaux vont continuer à avoir un impact sur la diffusion de musique ; il y a encore des modes de distribution musicale à explorer et le « cloud computing » pourrait révolutionner certains modèles.

Si tu changeais de métier ?

Redevenir entrepreneur afin de pouvoir piloter la stratégie d'entreprise et manager des hommes.

Pourquoi ne pas redévelopper une société en relation avec ma passion : le cheval !

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis un passionné d'équitation et ce qui me motive le plus dans ce sport, est de dresser des jeunes chevaux afin de les préparer à la compétition. Je m'investis également dans des associations sportives.

Tes plus belles réussites :

- Au niveau professionnel, avoir réussi à atteindre mon objectif : créer une société, et fédérer une équipe derrière un projet.
- Avoir réussi à faire évoluer mes collaborateurs.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Jordan KOLMERSCHLAG

Chef de projets Cross Média chez NRJ GLOBAL REGIONS

IFAG Angers – Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 1^{ère} année à l'IFAG, j'ai réussi à faire un stage au sein du **groupe NRJ**. Une chance provoquée par un projet personnel qui leur a plu : monter un tournoi de Beach Soccer ! J'ai démarché des annonceurs et mon travail les a séduits ! Aussi, lorsque je suis revenu pour mon stage longue durée de 3^e année, ils m'ont proposé un poste en CDI de chef de projet Cross Média sur la région Centre. En 2008, on me propose d'agrandir mon périmètre d'action avec la région Pays de la Loire. En avril 2011, j'ai intégré la cellule Grands Comptes pour développer nos prestations auprès des annonceurs nationaux.

Mon rôle consiste à animer l'offre du groupe auprès des équipes de mon périmètre (réunion, accompagnement rdv...), à proposer des solutions pluri média du Groupe NRJ auprès de nos annonceurs et à gérer l'opérationnel de ces événements (15 manifestations en moyenne par mois).

Je propose à mes clients des outils de communication riches et variés : Radio avec les 4 marques du groupe (NRJ, Chérie FM, Nostalgie, Rire & chansons) mais aussi, de la TV (NRJ 12...), Web (Régie de Google, sites des radios), événementiel (street marketing, concert...).

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

Les six premiers mois au sein de l'entreprise ont été très formateurs. A l'époque, nous propositions à nos clients uniquement de la radio. Je devais motiver les équipes à proposer de nouvelles offres à nos annonceurs. L'idée étant de penser communication globale (cross média) plutôt que mono produit (radio). Tout n'a pas été si simple. J'ai alors pris conscience que changer les habitudes des collaborateurs prend du temps !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Nous allons nous orienter de plus en plus vers le digital, le web et le mobile. Nous devons proposer des solutions encore plus créatives, marquer les esprits de nos annonceurs et de leurs consommateurs. Aujourd'hui, l'offre web pèse 10% de notre CA. Dans quelques années, le Web représentera près de 30% de notre chiffre d'affaires.

Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise innovante sur le web.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je fais du foot toutes les semaines depuis plus de 15 ans.

Et puis je m'occupe de ma fille née il y a deux mois (mai 2011).

Tes plus belles réussites :

- Faire un métier qui me plaît dans un univers où les places sont limitées. J'ai pu et su évoluer au sein du groupe NRJ ce qui me permet de partir au travail avec le sourire tous les matins !
- Dans la communication, l'équilibre vie personnelle et professionnelle est difficile à maintenir car on travaille souvent le week-end. Je viens d'avoir une fille et tente de préserver cet aspect.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Florence KREIS

Directrice associée de GUEST INCENTIVE
(Événementiel)

IFAG Paris – Promotion 1984

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 15 ans dans la communication (**grandes agences de publicité parisiennes, sociétés de conseil en communication et annonceurs**), une parenthèse de 3 ans en tant que **Modiste**, c'est une rencontre qui m'a fait changer de métier : le président de **Guest Incentive** m'a proposé de le rejoindre pour développer cette jeune entreprise. Ayant la compétence pour gérer des clients, des budgets, des équipes, trouver des idées, et ayant l'habitude de travailler pour des sociétés dans des secteurs très variés, j'ai appliqué mon expérience à la communication événementielle et au tourisme d'affaires avec succès et plaisir.

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

Il y en a plusieurs, c'est difficile de choisir !

La réalisation d'un séminaire d'une semaine pour 600 personnes : un travail de titan, un stress hors du commun, des échanges et une chaleur humaine inoubliable !

Si tu changeais de métier ?

Après 22 ans de communication avec et vers les humains, je tenterais bien de communiquer un peu plus avec les chevaux. En élever quelques-uns m'irait très bien !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Difficile à dire car c'est un métier en pleine mutation.
Plus d'interventions ponctuelles, d'apport d'expertises : nous ne sommes plus une agence de création d'événements mais un groupement d'experts en communication événementielle.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Équitation (beaucoup de randonnées), élevage (une petite pouliche est née en avril à la maison), Désert (2 fois le trophée des gazelles et raid à moto en Libye), lecture, photos...

Tes plus belles réussites :

- Mes enfants...
- L'évolution et la croissance de Guest Incentive...
- Et quelques beaux événements professionnels.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Ollivier MONFERRAN

Directeur de clientèle chez AGENT X (Agence de communication)

IFAG Toulouse – Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon alternance à L'IFAG, j'ai occupé le poste de Responsable de communication junior au sein du groupe **Aeroconseil**. J'ai participé à la refonte des sites de l'entité et cette première expérience d'Internet a conditionné le reste de mon parcours professionnel.

Très vite, je rejoins **Fullsix**, acteur digital reconnu sur la place Parisienne. J'y reste 2 ans et complète ainsi mon profil « marketing » par des connaissances techniques nécessaires à la compréhension du média Internet.

Par la suite, je rejoins l'agence **Rapp** en tant que Directeur de clientèle. Pendant 3 ans, je conseille des clients sur leur stratégie de communication.

En Janvier 2012, je rejoins **Agent X**, agence de communication de convergence digitale en tant que Directeur de clientèle.

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

Une recommandation client volontairement ambitieuse tant au niveau de la création que du dispositif. Malgré les 80k€ de budget, le client fut immédiatement convaincu et le dispositif acheté puis déployé pour, au final, rencontrer un beau succès commercial.

Si tu changeais de métier ?

J'ai depuis longtemps l'idée de créer ma propre structure. Si je devais donner une nouvelle direction à ma carrière, je pense que cela serait pour assouvir cette envie, dans la communication ou dans un autre secteur.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Notre métier évolue énormément. L'apparition de nouvelles technologies (smartphone, tablette PC, 4G, fibre optique...) a créé de nouveaux réflexes chez le consommateur. Couplée à cette évolution matérielle, la démocratisation de nouveaux usages, influencée par les réseaux sociaux, nous oblige à moduler différemment la façon dont la marque doit communiquer auprès de ses publics.

L'avènement de ces nouvelles tendances nous amènera à privilégier des leviers de communication obligatoirement sociaux, interconnectés et mobiles.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis passionné de sport depuis tout petit. Par ailleurs, je me lance depuis peu dans un projet de blog dont la thématique principale sera de comprendre les usages d'aujourd'hui pour identifier ce que pourrait être les enjeux de demain.

Tes plus belles réussites :

- Mon évolution professionnelle depuis mon premier poste. J'ai l'opportunité aujourd'hui d'encadrer une équipe de collaborateurs et de travailler sur des problématiques stratégiques pour des beaux clients.
- Le fait d'avoir conçu puis participé à la reconstruction de la maison dans laquelle nous vivons aujourd'hui. Un effort conséquent de plus de 4 mois dont nous jouissons au quotidien.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Bénédicte MONTLUCON

Directrice marketing direct chez LAGARDERE ACTIVE

IFAG Paris – Promotion 1994

Comment êtes-vous arrivée à votre poste actuel ?

Dès l'IFAG, je me suis spécialisée dans le marketing. En 2^{ème} année, j'ai effectué un stage au service marketing direct de Hachette Filipacchi. L'une des directrices du groupe m'a recontactée une fois diplômée et j'ai successivement occupé les postes d'assistante marketing direct, puis de chef de produit de trois personnes parties en congés maternité.

J'ai ensuite été embauchée par le quotidien La Tribune, où j'ai exercé pendant 5 ans le poste de chef de produit tout d'abord, puis de responsable promotion abonnements. En 2003, j'ai passé un DESS marketing au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM) afin de prétendre à d'autres postes à responsabilité. J'ai été nommée directrice de diffusion de 12 titres spécialisés en chimie et cosmétiques pour le groupe Sete Cosmédias, où j'ai exercé pendant 3 ans mes premières fonctions de management. Après une parenthèse d'un an pour le groupe de presse professionnelle « Action commerciale », j'ai réintégré Hachette en 2006, d'abord comme responsable abonnement, et depuis 2008 en tant que directrice marketing direct d'une dizaine de titres.

Si vous deviez parler d'une expérience professionnelle marquante laquelle serait-elle ?

La première fois où j'ai eu à gérer une équipe. Je connaissais la technique, j'ai appris à ajuster mon comportement en fonction de chaque personne. Aujourd'hui, je considère que c'est la partie la plus intéressante de mon métier.

Si vous changiez de métier ?

J'apprendrais un métier scientifique ou technique, pour être chercheur ou ingénieur.

La tendance dans votre métier d'ici 5 ans ?

Il faut être très ouvert aux nouvelles technologies. Nous nous intéressons actuellement aux « tablettes » et autres iPad et comment leurs applications pourraient nous être utiles. Notre métier se dématérialise au même titre que la presse, mais les perspectives d'avenir sont bonnes, avec des solutions qui restent à trouver.

Et à part votre métier, vos autres activités ?

Je lis 1 à 2 romans par semaine pour décrocher. Et depuis peu, je suis devenue mère de famille...

Vos plus belles réussites :

Mon expérience professionnelle chez Sete Cosmédia, où j'ai eu en charge les abonnements, le marketing direct, les salons et la logistique.

Je parlais d'une situation très difficile, sur un poste malmené et abandonné depuis plusieurs mois. Tout était à remettre en place. Mais les chiffres sont remontés, je suis parvenue à bien restructurer l'activité. Ce fut un véritable challenge, particulièrement motivant.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Moïse NORCA

Directeur de clientèle de MANAGER D'ENTREPRISE
(Magazine Bimestriel)

IFAG Paris – Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué un BTS banque obtenu en 2008. J'ai toujours eu l'esprit d'entrepreneuriat, mais je ne savais pas dans quel secteur me lancer. J'avais besoin d'une vision globale de l'entreprise.

Passionné par les médias, je suis entré à la régie publicitaire du **magazine Entrepreneur** où j'ai rencontré mes partenaires actuels.

L'IFAG m'a permis d'acquérir l'assise théorique nécessaire au lancement de notre projet. Au mois d'Août, le **magazine Manager d'Entreprise** est né du fruit de plusieurs mois de réflexion.

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

La sortie du premier numéro du magazine. J'avais le trac, et j'attendais les retours de la profession et de mon entourage avec appréhension. C'est toujours angoissant de savoir si les gens vont apprécier ou pas votre travail.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Nous sommes sur une presse professionnelle qui est amenée à se spécialiser. Le print se réduit, et il faudra donc coupler les offres avec un package web. La mort de la presse n'est pas écrite. Les magazines papiers ne sont pas voués à disparaître parce que les lecteurs ont toujours besoin d'avoir une information palpable, mais ils vont d'abord chercher celle-ci sur internet avant de se référer aux livres ou aux revues.

Si tu changeais de métier ?

Agent de joueur, c'est le deuxième métier qui me passionnerait.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Beaucoup de sport, je pratique le football américain, la musique, je joue de la basse dans la chorale gospel de mon église.

Je m'investis aussi dans une association caritative en faveur des enfants d'Haïti d'où est originaire ma mère.

Tes plus belles réussites :

- Le lancement de Manager d'Entreprise, un nouveau magazine BtoB dédié aux décideurs.
- Je ne suis qu'au début de ma carrière professionnelle, et j'espère pouvoir remplir très vite cette case avec plein de projets aboutis !

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Sandrine ROGER

Responsable des Ressources Humaines de
SITOUR MERCHANDISING (Equipe de
points de vente en systèmes de merchandising)

IFAG Paris – Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai suivi la spécialisation RH à l'IFAG (cours 1 samedi par mois) qui m'a amenée à entrer, pour mon stage de 3^e année, chez **Software AG** en tant qu'assistante RH. Cette entreprise réalisait un plan social. J'ai ainsi mis en place un dispositif d'outplacement et de reconversion.

Puis j'ai très vite intégré les RH du Groupe **Intermarché** au sein de la direction logistique en Région parisienne puis sur la plateforme de Lyon (180 personnes) pour m'occuper de la partie paie et administration du personnel. Au bout de 3 ans, j'intègre la société des **Cars Philibert** en qualité d'assistante RH comprenant 550 salariés dont 300 conducteurs, 3 activités, 3 conventions collectives (transports, tourisme, concessionnaire cars). J'y suis resté 7 ans.

Début 2005, **Sitour Merchandising** située en Région Parisienne me propose de devenir Responsable RH des 110 personnes.

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

Chez Philibert, j'ai vécu des faits marquants pour moi : le recrutement en

un temps record de 10 conducteurs, durant l'été, suite à un appel d'offre remporté. Puis les accidents de cars qui m'ont sensibilisé à la notion de sécurité en entreprise.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Les recrutements seront de plus en plus complexes surtout avec la Génération Y extrêmement difficile à fidéliser. Cela représente un réel enjeu pour demain afin de capter, motiver et garder ces forces vives tout en ayant un retour sur investissement. A nous aussi, de communiquer sur les axes qui les intéressent

Si tu changeais de métier ?

Je ferai le tour du monde et après... !

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'adhère au Medef Val d'Oise et participe dans ce cadre à un programme d'accompagnement des jeunes en échec scolaire. J'utilise mon métier et aide les jeunes en simulant des entretiens d'embauche par exemple.

Je suis également membre du Conseil d'Administration du Syndicat de la plasturgie et contribue aux négociations de branche.

Tes plus belles réussites :

- Arriver à passer petit à petit, chez Sitour Merchandising, d'une gestion administrative du personnel à une gestion RH, humanisée !
- Le fait d'avoir une culture globale de l'entreprise (la formation à l'IFAG y est pour beaucoup), m'amène à comprendre les problématiques business de chacun et à apporter des solutions opérationnelles
- L'équilibre vie privée et vie professionnelle

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com