



Jean-Baptiste PLANCHE

SENIOR VICE PRESIDENT CUSTOMER EQUIPMENT DE BUYIN

Une progression de carrière exemplaire au sein du groupe France Télécom a conduit Jean-Baptiste Planche, 44 ans, au poste de Senior Vice President Customer Equipment de Buyin, joint-venture créée par France Télécom et Deutsche Telekom dans le domaine des achats.

PARCOURS GAGNANT

C'est l'univers de l'entreprise au sens large qui intéressait Jean-Baptiste Planche, étudiant. Issu des bancs de l'IFAG Montluçon en 1993, le jeune diplômé n'en aura pratiquement connu qu'une seule depuis le début de sa carrière professionnelle en intégrant EGT, filiale de France Télécom, puis le groupe lui-même, mais sous de multiples aspects. D'abord attaché commercial, le jeune homme fait rapidement ses preuves en vendant des terminaux de télécommunication (alphanpages, Radio Com 2000, ainsi que les premiers GSM du marché) et se voit proposer dès 1995 par la maison mère France Télécom un poste d'acheteur pour piloter l'activité GSM.

Direction des achats du groupe

« C'était pour moi un changement d'orientation inattendu », se souvient Jean-Baptiste Planche. « Les conditions financières étaient moins intéressantes, mais j'ai relevé le défi et dès 1995, je suis devenu le premier acheteur du groupe France Télécom sur cette activité prometteuse : les ter-

minaux GSM. J'ai apprécié de travailler dans un environnement plus favorable à la stratégie, avec des collaborateurs de services très différents, des fournisseurs... De plus, le produit m'intéressait, je suis passionné de nouvelles technologies ».

Une belle carrière professionnelle prend forme, au gré des rebondissements de l'histoire du groupe France Télécom. Le jeune homme devient en 1997 responsable du département achats terminaux (radio, fax, visio-conférence, accessoires) et s'ouvre au management d'équipes. Puis il prend la responsabilité des achats et des approvisionnements. Lorsqu'en 2000, France Télécom rachète le groupe britannique Orange, Jean-Baptiste œuvre au rapprochement des achats terminaux des deux structures. Il passe à l'international en 2003, en tant que responsable des achats mobiles pour la totalité du groupe.

2005, nouvelle étape : nommé responsable des achats de recherche et développement, il redynamise le périmètre d'activité et appréhende le domaine de la gestion des ressources

humaines. A l'issue de cette dernière expérience, concluante, il se voit confier deux ans plus tard la direction des achats de France Télécom Orange en France. Jean-Baptiste Planche est alors à la tête de 520 personnes réparties sur huit sites. 2011, France Télécom se rapproche de Deutsche Telekom. En projet, la création d'une centrale d'achats commune : le directeur des achats entend bien en être.

Entre Paris et Bonn

Il fait désormais partie des huit membres du Comité de direction de Buyin. Chargée de négocier les achats pour le compte de France Télécom et de Deutsche Telekom dans le domaine des équipements clients, des réseaux et des plateformes de service, Buyin vise un montant annuel d'économies sur les achats de 1,3 milliard d'euros après trois ans d'activité. Nommé Senior Vice President Customer Equipment, il est basé à Paris et à Bonn, à la tête d'une équipe de 71 personnes et prend à cœur ce nouveau challenge stratégique et ambitieux. Une autre aventure exaltante. ■

L'IFAG

Mes plus beaux souvenirs de jeunesse étudiante. C'est là que j'ai rencontré mes quatre meilleurs amis, avec qui je pars skier chaque hiver depuis 20 ans. Je garde de l'IFAG le sentiment d'y avoir vécu une grande liberté d'expression, d'avoir beaucoup appris aussi.

LE RÉSEAU

Indispensable, crucial. Au sein du groupe France Télécom, j'ai créé des réseaux, j'en ai intégré d'autres qui m'ont permis d'évoluer, d'avancer. C'est en partie grâce aux réseaux que j'ai su tisser que je suis à mon poste actuel.

CEUX QUI ONT COMPTÉ

Le directeur des achats chez EGT qui m'a recruté à l'époque, mentor pour son culot, sa capacité à affronter les difficultés, à défendre ses positions. Et puis aussi à l'IFAG, Michel Laclautre, qui m'avait donné l'envie de faire cette formation, sans oublier Jean-Marc Picandet, directeur de l'IFAG Montluçon à l'époque, avec qui j'ai vécu de bons moments de complicité.

Agnès COURTIAUD (PONCET)

43 ANS, PROMOTION 1993
IFAG LYON

Responsable développement
formation de l'Université April



En quoi consiste votre métier aujourd'hui ?

Mon activité consiste à construire un dispositif de formation et d'accompagnement au sein d'une université d'entreprise. Je m'occupe des programmes destinés aux directeurs d'April ; deux autres personnes gèrent les managers et les collaborateurs. Nous intervenons plus particulièrement sur les thématiques culturelles & intégration, le management & la relation client.

Pour cela, je dois trouver des thématiques, des intervenants et répartir l'ensemble entre le présentiel et le *e-learning*, voire d'autres configurations à inventer pour demain. Il s'agit aussi d'organiser les différentes formes d'apprentissage : formations, conférences, ateliers ou *coaching* individuel.

Je dois également avoir une vision internationale car l'université d'April créée en 2006 se déploie aujourd'hui à l'étranger. Notre objectif est de répondre aux besoins des 3 750 salariés dans le monde dont 2 500 en France.

Quelles sont les qualités requises ?

Il faut indéniablement de l'écoute, de la curiosité mais aussi une forte capacité à faire des liens. Par exemple, utiliser un sujet vu à un endroit pour un

public A et le transposer à un autre endroit avec un public B. Un deuxième élément important : rester connecté(e) à la réalité du terrain des collaborateurs pour avoir une vision opérationnelle des multiples métiers de l'entreprise (pour nous, il s'agit d'assurance).

« L'université d'April créée en 2006 se déploie aujourd'hui à l'international. Notre objectif est de répondre aux besoins des 3 750 salariés dans le monde dont 2 500 en France ».

Cela permet de modéliser les formations pour les rendre le plus pratiques possible afin qu'elles "collent" à la réalité de chacun des collaborateurs. L'IFAG apprend très bien ce pragmatisme là, je trouve !

Enfin, nous devons apporter une dimension prospective en termes de formation avec l'appui d'experts qui nous font de la veille et nous tiennent informés des tendances.

Votre métier a-t-il évolué ces dernières années et si oui, en quoi ?

La formation devient un enjeu de taille pour l'avenir des entreprises. Elle fait aujourd'hui partie intégrante de la communication corporate. Cet aspect s'accroîtra avec l'intégration de la

Génération Y en forte demande sur ce point. Le métier de la formation change beaucoup avec les nouvelles technologies.

Elles nous permettent de compléter le présentiel et de faire passer plus facilement des messages à l'International.

Quelles sont les perspectives d'avenir de votre métier ?

Les écoles vont de plus en plus sur le terrain des entreprises ce qui engendrera une porosité grandissante entre la formation continue et la formation initiale.

Par ailleurs, toutes les universités d'entreprises doivent réfléchir à des modèles économiques rentables.

Il s'agit d'avoir suffisamment de participants sur l'ensemble des formations. Nous pouvons imaginer - sur certains thèmes - des partenariats inter-universités d'entreprises qui auront, par ailleurs, l'avantage de mélanger des populations de divers secteurs ■

ZOOM SUR...

APRIL

April est le 1^{er} courtier grossiste en France.

- 3 750 collaborateurs (44 % des effectifs à l'international)
- CA 2010 : 743,3 M€ - Croissance annuelle moyenne du CA de 17% (de 2000 à 2010)
- Présent dans 34 pays avec 3 millions d'assurés dans le monde
- 250 boutiques en France 16 000 distributeurs actifs et plus de 125 assureurs et réassureurs

Sébastien Bonneville

Un expert éclairé de la reprise d'entreprises et des LBO.

« Mes études de génie mécanique à l'IUT d'Orléans m'ont permis de comprendre que je voulais faire du commerce et de la finance plutôt que de rester dans un bureau d'études ! ». Sébastien Bonneville sait rapidement ce qui le fait avancer. L'IFAG lui permet d'effectuer ses premiers pas dans la vente durant son stage de 3^{ème} année en 1994. Chef de secteur chez **Chapsol**, un fabricant de produits en béton, il accomplit son service militaire l'année suivante en tant qu'officier dans la cavalerie à Saumur.

L'éclairage, une histoire de famille

Très vite son père lui demande de rejoindre l'entreprise familiale d'appareils d'éclairage avec pour mission de revendre la société en difficulté. Ce qu'il fait dès son arrivée en 1996 tout en continuant de piloter l'exploitation jusqu'en 2001.

À 33 ans, le jeune homme démissionne et décide de rejoindre les USA pour perfectionner son anglais. Quelques mois plus tard, il part à Londres pour suivre durant 1 an un **MBA**. Son dossier de fin d'études : "Reprise d'entreprises & Lbo en France". Un sujet précurseur accompagné d'« une expérience qui m'a permis



Sébastien Bonneville, 43 ans, IFAG Toulouse 1993
Co-fondateur en 2004 et Directeur Général du Groupe Alizari

de... rencontrer ma future femme ! et d'acquérir des connaissances précieuses sur les fonds d'investissement et les techniques de levées de fonds». Il en ressort plus confiant et doté de quelques convictions : n'appréhender que les industries (pas les services) présentant deux caractéristiques majeures : une rentabilité suffisante et un panel important d'entreprises "rachetables". Trois secteurs se dégagent de cette analyse : l'éclairage, la fabrication de baies vitrées et la serrurerie/ferronnerie.

Premier rachat en 2004

Un sujet que le diplômé de Toulouse va mettre en pratique 15 mois après son retour en France où il effectue sa 1^{ère} levée de fonds (1M€) et son 1^{er} rachat d'entreprise en 2004 dans un domaine qu'il connaît bien : l'éclairage.

Le groupe Alizari en pleine expansion

La société Lenzi, fabricant d'éclairage public (22 personnes - CA de 3M€) constitue ainsi la 1^{ère} brique du Groupe. Suivra en 2006 la société ABI spécialisée en éclairage intérieur pour magasins (48 personnes - 11 M€ de CA). En 2007, Sébastien crée l'entreprise ASALUX dédiée à la vente de lampes d'éclairage général (Halogène, CFL, Leds) à travers les réseaux GSB ou spécialisés. Mais les projets ne s'arrêtent pas là pour cet entrepreneur : il souhaite bâtir un groupe de taille significative de 30 ou 40 M€ de CA avec des sociétés ayant des activités complémentaires. Cette "Build up" attitude sera peut-être sa marque de fabrique lorsqu'il sera "gérant de fonds d'une société de Capital développement". Une ambition encore lointaine selon lui. Selon lui seulement ! ■

SON ENTREPRISE

GROUPE ALIZARI
www.alizari.com

Contact : Sébastien Bonneville
Tél 01 30 11 11 80 - Mobile 06 88 14 07 96
sebastien.bonneville@alizari.com

Adresse : ABI / ALIZARI - Aéroport - Bat B1
Rond-Point de Bonneuil - 95500 Gonesse



Son activité

- Conception, fabrication et vente d'appareils d'éclairage
- 4 sociétés : LENZI = éclairage public de style, ABI = éclairage intérieur pour magasins, SUNLIGHT = éclairage intérieur haut de gamme et sur projet, ASALUX = lampes à économie d'énergie et Led pour GSB

Ses atouts

- D'avoir construit un groupe cohérent sur un marché unique (l'éclairage) avec des sociétés complémentaires entre lesquelles des synergies sont possibles.

Ses chiffres

- 90 personnes réparties sur 3 sites de production logistique
- 17 M€ de CA en 2010. Objectif : 30 à 40 M€ avec croissance externe
- 10 000 références produits

Communicate attitude

Conseils

Connaître son sujet. La connaissance permet de ne pas avoir peur et de dépasser ses limites.

Par exemple, le MBA m'a permis de connaître les fonds d'investissements et de procéder plus facilement à des levées de fonds.

Un acteur clé

Un banquier qui croit en nous, même s'il est vrai que c'est plus facile quand on a des actifs et que les résultats sont bons !

Une envie

Habiter à l'étranger et particulièrement aux USA (NY, Los Angeles...) ou Londres voire Hong Kong.



La taxe d'apprentissage est le seul impôt dont tu choisis le destinataire !

IFAG Paris

Christelle Noirmain au 01 46 59 26 36
christelle.noirmain@ifagparis.com

IFAG Lyon

Marik Champeimont au 04 72 85 72 82
marik.champeimont@ifaglyon.com

IFAG Toulouse

Sabrina Thibout au 05 61 39 05 61
sabrina.thibout@ifagtoulouse.com

IFAG Montluçon

Pauline Szuplewski au 04 70 02 50 49
pauline.szuplewski@ifagmontlucon.com

ORGANISME COLLECTEUR POUR L'IFAG

Site internet : www.aida-fr.com
N° Vert : 0 800 428 000
Un conseiller est à ton écoute du lundi au vendredi de 9h à 18h.

Contribue au développement de ton ancienne école avec la Taxe d'Apprentissage !

Quelles sont les bonnes raisons de nous faire bénéficier de ta taxe d'Apprentissage en février 2012 ?

- 1 - Contribuer au développement de nouveaux partenariats sur le plan international
- 2 - Participer aux événements dédiés à nos entreprises partenaires : forums, rencontres...
- 3 - Bénéficier des missions conduites par nos groupes d'étudiants : Diagnostic Stratégique de l'entreprise, Gestion de projets de Développement Durable, Etudes Marketing...
- 4 - Profiter de l'accompagnement de notre Service des Relations Entreprises/Ecole pour le recrutement de tes futurs collaborateurs : traitement et diffusion des offres, présélection de profils adaptés à tes besoins...
- 5 - Soutenir l'étude et la mise en place de prestations de formation continue adaptées à tes besoins et à ceux de tes salariés.

Modalités de versement

Fais part à ton comptable ou ton Organisme Collecteur habituel de Taxe d'Apprentissage de ton souhait de verser tout ou partie de celle-ci à l'IFAG.

Ou encore profite de notre organisme collecteur partenaire AIDA. Tu bénéficies ainsi de toute une gamme de services spécifiques :

- Calcul en ligne de tes contributions Taxe d'Apprentissage et formation continue
- Respect des ordres de reversements grâce à une base des habilitations écoles mise à jour en permanence
- Productions des documents fiscaux
- Lettre d'information
- Agenda social et fiscal en ligne
- Droit du travail et de la Sécurité Sociale consultables sur Internet
- Formations en fiscalité, juridique, comptabilité...

ÉVÉNEMENT LYON > 29 MARS 2012

Conférence-Réso :

« Comportements financiers : votre cerveau est-il votre ami ? »

Les fluctuations macro-économiques des marchés financiers, nous amènent à adopter des comportements individuels impulsifs ou contradictoires quant à la gestion de notre capital personnel (épargne, patrimoine ...).

Il s'agira ce soir-là de comprendre ces phénomènes, *via* de nombreux exemples chiffrés, pour nous permettre d'investir demain en toute conscience.



Conférence animée par Michel DINET

Responsable des partenariats France chez Edmond de Rothschild Asset Management

Lieu à confirmer

19h30 - Accueil
20h00 à 21h00 - Conférence et échanges

Plus d'infos, contactez

n.ravillard@ifag-alumni.com - 01 56 79 27 75

Reste connecté avec le Réseau

viadeo
2 538 membres
www.viadeo.fr

Linked in
536 membres
www.linkedin.com

facebook
655 membres
www.facebook.com

twitter
97 abonnés
[@IFAGalumni](https://twitter.com/IFAGalumni)

IFAG ALUMNI
Network attitude
Des clubs d'activité et des clubs de loisirs

Soutiens le Réseau

Adhère en ligne !

C'est rapide et sécurisé ! www.IFAG Alumni.com