

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



DIRECTION & MANAGEMENT

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Isabelle ALLEGAERT

Managing Director INMAC WSTORE (BECHTLE GROUP)

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait toute ma carrière dans la distribution de matériel informatique. Dès mes études à l'IFAG, j'étais déjà assistante achat chez **OMNILOGIC CHS**, un grossiste informatique. J'y suis restée 11 ans et j'ai fini Responsable de la BU Marketing/Achat (équipe de 14 personnes et gérait 60% du CA de l'entreprise). En 2000, j'intègre **ACTEBIS**, où je dirige la partie Marketing/Achats (47 personnes) de ce grossiste informatique.

C'est 8 ans plus tard que je rejoins **INMAC WSTORE** où j'ai vécu plusieurs rachats dont le dernier en 2018 par le groupe allemand **BECHTLE**, 1^{er} revendeur IT et système intégrateur d'Allemagne et le 1^{er} en CA au niveau européen avec 5,3Mds € de CA en 2019, 11000 collaborateurs 75 intégrateurs, 26 filiales dans 14 pays. Aujourd'hui, je co-dirige **INMAC WSTORE** France, la plus grosse société du groupe **BECHTLE** en réalisant 477M€ de CA avec 500 collaborateurs (dont 250 commerciaux) sur le marché professionnel uniquement (de la TPE à la multinationale). Notre capacité d'anticipation, de stockage et notre système ERP développé en propre, nous ont permis de traverser la crise sanitaire avec succès !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

En plus de la distribution de matériel, nos clients ont des besoins d'accompagnement de transformation numérique grâce à des solutions IT et services associés. Notre ambition : devenir l'architecte IT des entreprises.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

L'engagement et l'exigence dans ce que j'entreprends mais en restant toujours très positive et attachée à garder du plaisir dans l'action.

Ce que la vie t'a appris ?

Les nouvelles générations de femmes n'auront pas à se battre pour accéder à des postes de leader comme nous avons pu le faire. Je pense que ce sera plus simple pour mes filles et j'en suis ravie.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime voyager à titre personnel et j'ai aussi la chance de pouvoir le faire dans le cadre de mon travail.

Ta philosophie de vie ?

« Profitons de tous les moments et agissons toujours avec plaisir ! »

Tes liens utiles

inmac-wstore.com



Philippe AUDENAERT

Conseiller Formateur et Dirigeant PAQAFO

IFAG Paris - Promotion 1981

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai occupé un poste de DAF assistant chez **Gedit**, un groupe d'édition belge pendant 3 ans. Missionné ensuite par **PWC** au Gabon, je finis par être embauché comme DAF à la **Holding Brousse Engineering** (Pêche, climatisation, centre frigorifique, hydrocarbures) qui réalisait 50M€ de CA pour 150 personnes.

Trois ans plus tard, je reviens en France au poste de DAF chez **ASF (Automatic Security France)**. Je crée le reporting anglo-saxon de cette filiale française du groupe américain Checkpoint. En 3 ans, nous sommes passés de 20 à 100 pers. et devenu N°2 du matériel de détection de vol. La société est revendue au N°1 (Sensormatic).

A ce moment-là, je crée ma structure de packaging et publicité par l'objet et décroche parallèlement un poste de Secrétaire Général dans une filiale (**Deschamps**) du Groupe Sylvain Joyeux. L'aventure dure 1 an puis j'intègre **Danly** (Métallurgie de précision) pour mettre en place et déclinier le reporting des 50 M\$ de CA au sein des 3 filiales en France. Je finis contrôleur financier et responsable d'usine.

Après 3 ans, **Sensormatic** me propose de devenir le DAF de sa filiale française cotée en bourse et forte de ses 450 collaborateurs. L'entreprise est rachetée par Tyco et je décide à 41 ans de faire un **MBA Finance Internationale** à temps plein pendant 2 ans.

En 2008, je monte **Cap Vital Santé** à Bédarieux et Montpellier avec ma femme et revend les structures en 2012 après avoir fait une mission de manager de transition chez **ATS** à Alès.

Depuis 2012, je forme à l'IFAG Nîmes, à la CCI, au CNAM et dans toute la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Danly, on me demande de négocier avec Bercy un redressement fiscal de 50M€. J'ai imaginé un transfert sur des équipements et embauches pour la même somme réclamée. Nous sommes allés négocier à Bercy auprès du conseiller personnel de DSK (Ministre des finances de l'époque). Il était tellement enthousiaste que cette idée a été acceptée.

Si tu changeais de métier ?

Je suis Caméléon, donc adaptable. Je suis « Aware » comme JCVD (lol)

Et pendant ton temps libre ?

Arbitre de foot amateur. Je m'entraîne également durement et joue 2/3 fois par semaine avec des jeunes de 20-25 ans. J'ai de l'énergie à revendre !

Tes plus belles réussites

- Mise en place d'un moratoire de remboursement de prêt auprès du Ministre des finances au Gabon
- Neutralisation d'un redressement fiscal chez Danly (US) et sur les prix de transfert chez ADT.
- Pilotage d'un projet transversal sur le recouvrement en 3 ans de 50M€ sur des Bad Debts, (plusieurs milliers de factures) non provisionnées chez Sensormatic



Damien AUDRAIN

Directeur Lyon SYNVANCE

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug de math/informatique, j'ai voulu entreprendre des études plus concrètes. L'IFAG, découverte lors d'un salon étudiant, m'a offert la possibilité de décrocher dès ma 3^e année, un poste en CDD de 18 mois chez **Savour Club**. J'avais pour mission d'effectuer le contrôle de gestion des 15 magasins et d'y implanter un ERP. A la suite de cette 1^{ère} expérience, les entretiens d'embauche montrent que mon anglais est insuffisant. Je pars travailler 6 mois dans un **cabinet de finance** en Angleterre.

De retour sur Lyon en octobre 2006, je suis embauché chez **GL Events**, en tant que contrôleur de gestion junior. Trois ans plus tard, j'effectue un remplacement de 6 mois, sur Paris. Ce test m'a permis de passer contrôleur de gestion senior en rentrant sur Lyon. Deux ans plus tard, je suis promu responsable du contrôle de gestion (3 personnes) et pilote, en plus le service clients, (6 personnes) puis j'élargis mon périmètre à l'International et deviens Corporate controlling Manager – SI Finance et dès 2019, je dirige les études informatiques transverses.

En 2021, je tente une nouvelle aventure dans le conseil aux entreprises en devenant le directeur de Lyon chez **Synvance**. Un nouveau défi !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage à Paris dans l'activité mobilier de GL Events. Mon responsable de l'époque était extrêmement exigeant et me sollicitait beaucoup. C'était une forme de test qui m'a permis de progresser très vite et d'obtenir le poste que j'occupe aujourd'hui.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Il faudra maîtriser les SI des entreprises (SAP...) en plus des traditionnels Excel, Access absolument indispensables. L'anglais est déjà une réalité et s'avère incontournable. Enfin, le contrôleur de gestion doit aimer aller vers les autres. Le métier est transverse et doit être une source de solutions pragmatiques pour les dirigeants des entreprises.

Su is tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur pour le challenge et l'autonomie

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'urbanfoot 1 à 2f/sem plus les sports de saisons (ski...). De temps en temps, j'interviens à l'IFAG en tant que jury lors de concours d'entrée.

Tes plus belles réussites

- Avoir participé - au quotidien - à l'évolution d'un collaborateur, IFAGuien de surcroît ! Aujourd'hui, il occupe mon ancien poste de contrôleur de gestion.



Vincent BARNES

Secrétaire Général de la LA COMPAGNIE MÉDOCAINE DES GRANDS CRUS

IFAG Toulouse - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai rejoint **L'OPERA DE BORDEAUX** (350 salariés – 25 M€ de budget) et sa nouvelle équipe de direction fin 1997 afin de mettre en place le contrôle de gestion. Après une intense période de restructuration et de normalisation des procédures, un service des finances et des achats, dont on m'a confié la responsabilité, a pu voir le jour en 2000.

J'ai ensuite occupé dans cette structure les fonctions de DAF Adjoint (2002 – 2004). Ces années passées à l'Opéra ont été très riches : elles m'ont permis d'entamer une vie professionnelle intense me permettant de concilier ma formation de départ avec une passion personnelle, celle de la musique.

Peut-être parce que je suis profondément attaché à la région bordelaise, c'est le marché du vin qui a ensuite retenu mon intérêt et ma curiosité. J'ai occupé les fonctions de DAF de **LA COMPAGNIE MÉDOCAINE DES GRANDS CRUS** en manageant une équipe de 7 personnes. Dix-huit ans plus tard en 2020, je deviens Secrétaire Générale de cette Compagnie. Notre CA varie de 35 à 50 M€ selon les campagnes de primeurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les deux entreprises dans lesquelles j'ai travaillées m'ont demandé de restructurer totalement mon service voire au-delà. A chaque fois, il s'agit de remettre de l'ordre, revoir les procédures, re-staffer les équipes. Un challenge passionnant !

La tendance à venir sur ton marché ?

Les propriétaires vont faire des vins de plus en plus qualitatifs et très brandés avec des segments de marque 1^{ers} vins/2^e vins/3^e vins.

Les châteaux propriétaires de grands crus vont mettre à disposition des négoce leur « Brand Ambassador ». Leur mission : parler de la marque, tenir un discours sur la propriété, le vin...

Si tu changeais de métier ?

Sans doute revenir vers le chant. A une époque de ma vie, j'ai été intermittent du spectacle en tant que chanteur lyrique ce qui m'a permis de pas mal voyager. J'ai fait partie d'un chœur et enregistré des disques baroques.

Et pendant ton temps libre ?

Aujourd'hui, je cours 4h/semaine afin de pouvoir faire des marathons ou semi-marathons.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à donner du sens et à obtenir l'adhésion des équipes lors des restructurations que j'ai menées.

Un accompagnement au changement qui a nécessité de garder le cap quelles que soient les obstacles et de retrousser ses manches pour montrer l'exemple et obtenir une réelle légitimité.



Thibault BEAUJOT

General Manager PANETON BAKERY (Boulangerie)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours est assez atypique : après un BTS électrotechnique, et fort d'une expérience de journaliste sportif amateur, je me réoriente vers le marketing en effectuant un DEES Marketing (Bachelor). J'intègre l'IFAG en 2006 via l'admission parallèle et effectue deux années en alternance en tant que Responsable Marketing/Communication pour la chaîne de restaurants « **LA BOUCHERIE** ». Depuis toujours attiré par l'international, je décroche à la sortie de l'école, grâce à notre réseau Alumni, un stage à Montréal au sein de la filiale Canadienne des **LABORATOIRES BOIRON**. Celui-ci se transforme en emploi permanent. Durant 5 années, j'occupe plusieurs postes en Marketing puis Ventes jusqu'à créer et occuper le poste de Trade Marketing Manager. Cette expérience me permet de me découvrir une passion pour la distribution et les FMCG (Fast Moving Customer Goods).

Fin 2013, je ressens le besoin de changer d'air, de me fixer de nouveaux défis, notamment celui d'évoluer dans un environnement 100% anglophone.

Je m'envole pour le pays des All Blacks où je rejoins **RECKITT BENCKISER**, fabricant des marques Nurofen, Veet et Durex, etc. En 2019, je deviens National Business Manager de **L'ORÉAL**. Trois ans plus tard, **PANETON BAKERY** me propose de devenir General Manager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Boiron Canada : passer de stagiaire à « bras gauche » du Président, comme mon patron aimait me surnommer, en seulement 5 ans... Ce fut une expérience très riche. J'y ai énormément appris, découvert les ventes, le management d'équipe et senti ma carrière décoller. J'ai aussi eu la chance de rencontrer Thierry Boiron, Président des laboratoires éponymes, et ancien IFAGuien, un homme très inspirant...

Et pendant ton temps libre ?

Surf l'été, ski l'hiver. Sinon, je suis devenu Président de la French New Zealand Chamber of Commerce (FNZCCI) qui me permet de rencontrer beaucoup de représentants de marques française souhaitant s'installer en NZ.

Tes plus belles réussites

- Avoir le sentiment d'avoir trouvé ma voix dans un domaine stimulant et qui me passionne
- Être devenu bilingue en anglais... même si je n'ai pas encore perdu mon accent bien français !



Christophe BERTONCINI

Directeur Général MSX INTERNATIONAL (Services mobilité / automobiles)

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'avais depuis toujours la passion de la mécanique et l'envie d'embrasser une carrière entrepreneuriale. Mon stage de 3^e année à l'IFAG s'est déroulé chez **FORD** : j'y suis resté 17 ans ! J'ai été recruté comme chef de région après-vente à Paris pendant un an, puis j'ai enchaîné les postes commerciaux, marketing, une quinzaine en tout. J'ai entre autres assumé les fonctions de Directeur de la planification des ventes et de la distribution, Directeur technique de la qualité, Directeur des ventes de **VOLVO AUTOMOBILES FRANCE**.

En novembre 2006, j'ai rejoint **FIAT FRANCE** en tant que directeur de la marque Fiat Professional, avant d'être promu en janvier 2010 à la direction des ventes flottes Italie et Europe, à Turin.

En août 2010, je suis nommé Directeur Général de **FIAT FRANCE** et en juillet 2012, je reviens au siège de Fiat à Turin pour prendre la Direction de la flotte et des véhicules d'occasion de la zone EMEA (Europe, The Middle East et Africa).

En charge du développement de toutes les marques du groupe, je manage 200

personnes en Italie et toutes les équipes d'une quarantaine de pays.

En 2016, je prends la direction de **FCA** en Russie. En 2018, je prends la Direction Générale de **MSX INTERNATIONAL**, un fournisseur de services aux constructeurs automobiles.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est probablement ma première expérience de management, lorsque je suis devenu directeur régional chez Ford en 1993. Pour la première fois, j'ai géré mon travail mais aussi une équipe, ce qui oblige à se remettre en question.

Si tu changeais de métier ?

Je pourrais exercer mes fonctions de management dans n'importe quelle autre activité. Je m'orienterais peut-être dans l'immobilier, domaine qui m'intéresse particulièrement.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire du vélo, tennis, golf, moto, rugby...même si je manque de temps aujourd'hui et consacre la plupart de mon temps libre aux membres de ma famille.

Tes plus belles réussites

- Aucun exemple particulier ne me vient à l'esprit. Ce qui a été le plus valorisant à mon sens, c'est d'être parvenu à chaque fois, au sein des différents postes dans ma carrière, à fédérer une équipe autour des objectifs que l'on s'était assignés.
- Au sein d'une entreprise, c'est encore la dimension humaine la plus importante, plus que la progression des résultats chiffrés que j'ai menés à bien.



Stéphane BES DE BERG

Directeur général Adjoint RANDSTAD RISESMART FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis ma 3^e année à l'IFAG, j'ai toujours travaillé dans les RH. J'ai commencé par diriger durant 5 ans une puis deux agences de travail temporaire chez **REGIT** (devenu VediorBis). En 1996, une formation à l'ICG m'amène à évoluer vers un poste de Responsable sécurité d'une région chez VediorBis Garant des outils qualité/ sécurité/ juridique/ informatique pour une vingtaine d'agences. Trois ans plus tard, je participe à la création de la filiale Prévention du Groupe : **CAPSECUR CONSEIL**, et j'ai en charge l'élaboration de l'offre conseil et formation et la gestion des ressources...

L'aventure dure 12 ans jusqu'à fin 2014 où le Groupe Randstad regroupe ses 4 filiales spécialisées en Conseil RH en une seule : **HR CONSULTANCY PARTNERS**. Depuis, je suis en charge de l'expertise Vie au Travail avec une équipe de 35 collaborateurs comprenant des ingénieurs sécurité au travail, des psychologues et des formateurs... L'objectif : accompagner les organisations sur les diagnostics des Risques Psycho-sociaux, la pénibilité...

En 2021, je deviens DGA de **RANDSTAD RISESMART FRANCE**, le cabinet de conseil en ressources humaines du groupe Randstad France. Nous associons le meilleur des technologies digitales à une expertise RH pointue.

La tendance à venir sur ton marché ?

Nous sommes progressivement passés de la santé physique au travail (du temps de l'industrialisation) à la santé mentale (avec l'émergence des suicides, harcèlements ou burn-out...) à aujourd'hui la Qualité de vie au Travail et à une vision de santé globale.

Tes motivations dans ton job ?

Contribuer à améliorer les conditions de travail des salariés et des managers dans des environnements complexes. Cela est certainement lié au fait que jeune manager j'ai été confronté à des accidents graves dans le milieu de la chimie ou du nucléaire.

Si tu changeais de métier ?

Probablement pour m'investir au sein d'une PME dans le milieu industriel par une reprise d'entreprise. J'aime la partie production d'une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai eu un coup de cœur il y a quelques années pour l'apiculture et suis devenu amateur avec 3 modestes ruches en Ardèche après avoir suivi des cours. Sinon, je fais régulièrement des sports de montagne (rando, canyoning, ski) et ai une vie culturelle riche (expo, spectacles voyages...).

Qu'as-tu réussi à changer dans ton job ?

Avoir réussi à inculquer « une orientation client » à l'ensemble des collaborateurs de mes équipes. S'obliger à imaginer le bénéfice client de nos actions quotidiennes me semble primordial dans un contexte économique exigeant et « sélectif ».

Ta philosophie de vie ?

Donner plus d'agilité aux organisations pour mieux coller aux attentes du marché. Dans ce sens, je propose des changements d'organisation au sein de ma structure pour nous adapter à ces évolutions.



Carol BLERY

Co-founder and Director of the Board
BVI PARTNERS SRO

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ma 1^{ère} expérience professionnelle, en 3^{ème} année à l'IFAG, fut un poste de contrôleur de gestion industriel d'une usine à Tours tout juste rachetée par le laboratoire pharmaceutique **SYNTHELABO**.

Laboratoire qui fusionna quelques années plus tard avec le groupe Sanofi puis Aventis, pour lequel je travaille toujours aujourd'hui. J'ai occupé divers postes de contrôle de gestion, financiers au sein de diverses structures du groupe, qui m'ont conduit à ma récente nomination à la direction des finances et du contrôle de gestion des 16 usines de la division Chimie/Biotech chez **SANOFI-AVENTIS**. Je suis également directeur général d'une joint-venture avec **MITSUBISHI** Tanabe Pharma Corporation. En 2012, je pars à Moscou pour prendre la direction financière de Sanofi-Aventis Eurasia et Russia que j'occuperai 5 ans

L'aventure avec Sanofi aura duré 19 ans. Lorsqu'en 2017, je prends la Direction Financière d'un autre laboratoire, **ZENTIVA**, à Prague. En mars 2020, je me lance dans la création d'entreprise et co-crée **BVI PARTNERS SRO** toujours à Prague.

Ton expérience la plus marquante ?

Les fonctions dans lesquelles je me suis le plus épanoui sont celles où j'ai pu manager les hommes, les situations, les projets.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'âge d'or des laboratoires pharmaceutiques, aux marges bénéficiaires importantes et aux brevets de longue durée, est terminé. Ce secteur se retrouve aujourd'hui soumis à une forte pression concurrentielle sur les prix due à la généralisation des médicaments génériques. Nous trouvons une voie d'équilibre, mais nous ne travaillerons plus sur les mêmes fondements.

Si tu changeais de métier ?

Tout m'intéresse, à partir du moment où je prends du plaisir à ce que je fais. Ce qui est certain c'est que je ne choisirai pas (plus) de fonction de pure expertise.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marié à une IFAGuienne et partage l'essentiel de mes loisirs en famille (nos deux enfants), et entre amis. J'ai de l'admiration pour ceux qui arrivent à s'adonner, en plus, à un hobby.

Tes plus belles réussites

- Je ne distingue pas une réussite en particulier. En fait, je crois beaucoup plus à l'efficacité des personnes sur la durée.
- J'ai toujours tendance à me méfier, vu de l'extérieur, de celles et ceux qui quittent leurs postes pour d'autres entreprises tous les deux ou trois ans. Cela ne signe pas forcément à mes yeux la conclusion de missions « réussies ».



Yvan BOULAT

Directeur de la division aquariums France
GROUPE ASPRO PARKS

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 3e 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). Le parc Indoor tenu par 23 salariés, accueille 170 000 visiteurs par an puis est redevenu bénéficiaire.

En 2015, je saisis une opportunité pour prendre en charge la direction des Aquariums de France au sein du **Groupe Aspro Parks**, leader du secteur avec 68 parcs/centres en Europe et plus de 2000 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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 un 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 à venir dans ton métier ?

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 pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille ! 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 !



Philippe CALBEL

CEO

PIMO / BLOW France (Biotechnologie)

IFAG Paris - Promotion 2003

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 des domaines de 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 cela m'a plu. J'ai d'abord été 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**.

En 2008 je deviens directeur commercial grands comptes de **Xerox Office France**, jusqu'à l'été 2010. J'ai été nommé chez **CBS Outdoor** directeur du commerce local, en charge des 10 directeurs commerciaux de secteur.

Depuis 2012, je suis Directeur Marketing et Commercial d'**Ista France**, leader mondial de la maîtrise des énergies et de l'eau. À partir de juin 2013, je prends la direction commerciale de **Stanley Security**, filiale de Stanley Black & Decker et spécialisé Sécurité et enquêtes BtoB.

L'aventure dure 3 ans lorsque je rejoins, en 2016, **CRIT France**. Ma mission : direction commerciale des comptes stratégiques. Après une période de consulting, j'intègre **Bruce.Work**, en janvier 2020, en tant que Chief Sales Officer. En 2021, je prends la direction de 2 entreprises PIMO et BLOW spécialisé en santé respiratoire cellulaire.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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.

Et pendant ton temps libre ?

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.



Jean-Luc CAMERANO

Directeur d'enseignes
EURIAL ULTRA-FRAIS

IFAG Lyon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma dernière année IFAG en entreprise, j'ai intégré le groupe **NESTLE** en juin 1991, au sein de la division produits laitiers frais, en tant que Responsable de secteur, puis j'ai évolué comme Formateur Merchandiseur régional au sein de la région Est. Pour enrichir mon parcours, j'ai rejoint le service marketing en tant que chef de produits sur les desserts ultra-frais, pendant 2 ans et demi.

Puis retour au commerce en tant que Responsable de la région Rhône-Alpes. J'ai ensuite intégré la division Glaces et Surgelés du groupe Nestlé, en prenant un poste de Responsable Marketing Enseignes. Je passe ensuite à la négociation pendant 5 ans comme Responsable d'Enseignes. Enfin, je prends la Direction du Développement Commercial et deviens mi 2012, Directeur National des Ventes de Nestlé Grand Froid (67 personnes + 25 stagiaires en été, 300 M€ de CA avec une répartition : 55% Glaces / 45% surgelés.

Après 27 ans passé chez Nestlé, je rejoins en tant que Directeur d'enseigne début 2018 le Groupe **AGRIAL** et sa filiale **EURIAL ULTRA FRAIS**, N°1 des MDD sur les yaourts nature et aromatisés, spécialités, allégés, crèmes, flans, mousse, bifidus et fromage frais.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au marketing fut un levier pour ma carrière et une source d'enrichissement importante en termes de stratégie, de culture marché/produits, de connaissance des différents métiers car nous devons travailler avec toutes les fonctions de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Les métiers du commerce représentent l'avenir. Ils sont incontournables et deviennent de plus en plus stratégiques dans les organisations avec l'émergence de nouveaux métiers comme le Category Management qui font la jonction Marketing/Vente.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour du sport, entraîner et développer des jeunes en formation par exemple.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport pour m'entretenir et voyager. J'adore cette activité : chaque année, avec ma famille, nous visitons une capitale européenne.

Tes plus belles réussites

- La création d'une nouvelle démarche catégorielle et de segmentation du rayon nommée « Impulsion Grand Froid » lorsque j'étais au développement commercial de Nestlé. J'ai participé à des conférences et eu des articles dans la presse professionnelle autour de ce concept.
- Des satisfactions humaines : lorsque vous faites évoluer des collaborateurs, ou que vous réussissez à fédérer et motiver une équipe, autour d'un projet collectif, avec le succès au bout.



Thierry CHABROUX

Directeur

MAISON DES ENTREPRISES - CAP NORD

IFAG Montluçon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai eu la charge de missions de développement économique pour la plupart des acteurs territoriaux de la création d'entreprises et de l'innovation : **CHAMBRES CONSULAIRES, COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION, CONSEIL RÉGIONAL, ÉTAT (MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE).**

J'ai ensuite été directeur d'**UN CLUSTER ET PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ** en charge de l'innovation dans l'industrie du Sport (Saint Etienne).

J'ai créé, avec des associés, une entreprise de conseil en stratégie et finance, et une entreprise de management de sportifs professionnels, toujours actives.

Depuis 12 ans, je dirige la **MAISON DES ENTREPRISES DU PLATEAU NORD DE LA MÉTROPOLÉ DE LYON (CAP NORD)** : un lieu totem qui informe à la création d'entreprise, accompagne les jeunes entrepreneurs dans un incubateur, fédère les initiatives en faveur du développement économique et de l'emploi. Depuis 2012, nous avons accompagné plus de 110 entreprises et mentoré 500 porteurs de projets

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'accompagnement à la création a beaucoup évolué au cours des vingt dernières. L'appétence à entreprendre a grandi au cœur des populations, avec beaucoup de chimères. Nous risquons de vivre une désillusion pour beaucoup, comme cela apparaît déjà dans l'univers souvent fantasmé de la start-up, ou des formes de coaching divers et variés. Accompagner des créateurs, c'est les servir avec lucidité, pas seulement les pousser à s'investir sans avoir pris le temps de l'analyse.

Ce que la vie t'a appris ?

Que pour être heureux, il faut interroger chacune de ses pensées, ou chacune des injonctions à agir, et se demander si cela est juste, et si cela concourt à faire le bien. Parler et agir avec fiabilité même si cela ne sert pas nos intérêts.

Et pendant ton temps libre ?

Mes activités m'amènent à voyager beaucoup, et j'en profite pour y associer mon goût pour l'histoire et l'art. Le basketball, la Bande Dessinée, le Cinéma et la philosophie sont mes autres hobbies.

Ta philosophie de vie ?

"Faites le bien par petits bouts, là où vous êtes. Car ce sont ces petits bouts de bien, une fois assemblés, qui transforment le monde"

Liens utiles

www.capnord.org

www.gagencywomen.com



Michel CHARMASSON

Vice president of Global Sales GROUPE ÉMINENCE DELTA GALIL

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS de gestion en poche, j'entre à l'IFAG avec l'idée d'entamer une carrière commerciale. Ainsi dès ma 3^e année, **Orangina** me propose un poste de chef de secteur stagiaire en CDD puis m'embauche en CDI en tant que chef de secteur auprès de la Grande Distribution. Ces trois années sur le terrain m'amènent ensuite au service Développement des ventes du Groupe situé à Marseille où je reste 2 ans.

En 1999, j'accepte le poste de Chef des ventes régional (Sud Est) chez **Eminence** pour y piloter une équipe de 7 commerciaux. Puis j'évolue à l'international en devenant Responsable des ventes export pour **Athena**, la 2^e marque du Groupe Eminence. Je sillonne l'Europe pendant 2 ans et reviens en France pour être nommé Responsable Grands comptes GMS en France. Carrefour, Leclerc, Intermarché, Système U sont mes clients pendant 4 ans. En 2006, je deviens Directeur d'enseigne des 2 marques du Groupe et, à ce titre, manage une équipe de 3 responsables grands comptes.

Mi 2009, je suis promu Directeur commercial du **Groupe Eminence** sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes. Depuis 2020, je suis Global Sales Director du Groupe. Après le rachat d'Eminence par le Groupe israélien **DELTA GALIL**, je deviens Vice-Président des ventes du Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement, le poste que j'occupe actuellement car il nécessite une posture de chef d'orchestre. D'un côté, il faut des compétences variées en négociation, finances, supply chain, juridique, RH et, de l'autre, le management des équipes suppose de répondre à leurs attentes avec fermeté, écoute et motivation.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dans le textile, les cycles de ventes s'accroissent. Avant, ces derniers étaient semestriels, aujourd'hui, ils sont trimestriels et demain ils seront mensuels ! Il n'y a plus de « temps mort » et, je dirais que la nouveauté devient un mode d'organisation... structurel !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais pas mal de sport et particulièrement du vélo. Soit de la route le week-end (une centaine de km) soit du VTT avec des Raid longue distance (24h de VTT). Je suis également 1^{er} adjoint de ma commune, en charge des finances.

Tes plus belles réussites

- Avoir doublé le CA du Groupe dans les GMS ces dix dernières années et avoir ainsi réussi à participer au leadership d'Eminence dans le sous-vêtement masculin.
- Avoir su fédérer l'ensemble des équipes autour de plusieurs valeurs fortes : le résultat, l'action, la convivialité.



Alban CHATAGNON

APAC Director
Head of Hong Kong Office
ASD GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon parcours dans la Publicité en tant que Customer Relationship Manager chez **PUBLICIS GROUPE**. Un an plus tard, je rejoins **DANONE** où, durant un peu plus de trois je suis responsable de secteur puis j'évolue au poste de Category Manager.

Mi 2014, je démissionne pour rejoindre mon amie à Hong Kong où je réside et travaille depuis lors. Même si nous travaillons beaucoup en anglais, les cours de Mandarin m'ont permis d'obtenir un premier emploi de Business Development Manager chez **ET-PROJEKT ASIA PACIFIC LIMITED**. Les obligations pour obtenir un visa de travail m'ont contraint à changer rapidement de job pour intégrer **GASOL**, une agence de communication, en tant que Sales and Marketing Manager.

En février 2016 j'intègre **ASD GROUP WORLD TAX**, regroupant à l'époque 100 personnes dans le monde pour 9M€ de CA. Je dirigeais le développement de la Zone Asie avec une équipe de 5 personnes à Hong Kong. Notre offre s'articule autour de 3 pôles : la représentation fiscale, le sourcing fournisseurs et le consulting pour s'implanter en Asie. Aujourd'hui, je pilote le bureau hongkongais.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Notre CA connaît chaque année une progression à deux chiffres car notre offre de services correspond parfaitement aux besoins des grands leaders de la vente en ligne (Amazon...) ou des marques ayant besoin de soustraire leur fabrication en Asie.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon adaptabilité, ma connaissance transverse des process et ratio de rentabilité d'une entreprise quelle que soit sa taille société sans oublier le fait d'être pro-actif dans mon job et force de propositions.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie à l'étranger, surtout en Chine où l'accès à la langue est un peu complexe, m'a permis de comprendre l'importance de l'empathie, de l'acceptation de la différence.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, du running, du dragon boat très connu à HK. J'entretiens mon réseau en faisant des soirées Network au moins 2 fois/mois au BTN (Business Talent Network) ou avec le réseau Meetup.

Ton ambition ?

J'aimerais continuer à découvrir d'autres cultures, d'autres manières de vivre et travailler. New York par exemple fait partie de mes destinations favorites.

Ta philosophie de vie ?

J'apprécie particulièrement la dynamique du film « Yes Man » avec Jim Carrey et le pouvoir magique de dire oui.



Régis CHOMEL DE VARAGNES

Fondateur et Dirigeant ORAVEO (Conseil en RSE)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Le projet de création d'entreprise, en première année, m'a donné envie de créer ma propre société. Il ne me restait plus qu'à trouver dans quelle activité.

Une fois diplômé, j'ai effectué mon service militaire pour une cause humanitaire et deviens chef de produit Sac à Sapin chez **Handicap International**. Deux ans plus tard, je participe à la mobilisation de l'opinion publique pour cette ONG. En 2001, Claude Bébéar me recrute pour créer la **direction régionale Rhône-Alpes du club d'entreprises** qu'il préside. En 2004, nous créons un programme pilote pour réaliser des audits RSE en entreprise. Une première à l'époque.

En août 2009, je crée **ORAVEO** pour accompagner les entreprises dans leurs stratégies RSE, mais aussi la réduction de leur empreinte carbone. Nous travaillons pour BASF Agro, OnlyLyon, le Crédit Mutuel, l'association Habitat et Humanisme ou encore Aéroport de Paris.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Toutes de part leur contexte, le niveau de d'autonomie et de responsabilité ont été enrichissantes.

De plus, j'ai eu la chance de travailler avec des grands chefs d'entreprises qui m'ont fait confiance et beaucoup appris.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'anticipe notamment une accélération de la pression sur les entreprises au niveau réglementaire. Egalement une pression de la part des opinions publiques pour un comportement plus responsable sans oublier un intérêt économique renforcé des entreprises (sur les notions de gestion des risques et de réputation de la marque. Enfin, les responsables DD/RSE en interne seront de plus en plus nombreux pour piloter ces démarches.

Si tu changeais de métier ?

Impossible, je suis dans mon élément et j'ai encore tant d'idées à mettre en œuvre !

Et pendant ton temps libre ?

Je me suis engagé dans une association qui fait la promotion de l'art et suis administrateur de la Fondation Entreprises et Réussite Scolaire. Notre objectif est de rapprocher le monde de l'entreprise de celui des écoles primaires. Les enfants ont une soif de connaissance impressionnante.

Tes plus belles réussites

- Mon mariage avec Laëtitia et nos enfants. La traversée du Spitzberg en ski de randonnée fut aussi une belle épopée.
- Avoir réussi à convaincre JP Foucault de présenter le Sac à Sapin lors de l'élection de Miss France en 1998.
- Avoir participé à la refonte d'IFAG Alumni avec une belle équipe



Francis CLÉMENT-DEVINEAU

Managing Director GROUPE DEVINEAU EMOSIA (Bougies)

IFAG Lyon - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à 'IFAG, j'ai intégré le **Groupe Danone** où je suis resté 10 ans. J'y ai connu une évolution permanente qui m'a permis appréhender des fonctions commerciales et managériales : promoteur des ventes, chef de secteur, chef des ventes régional, directeur régional puis négociateur national (management d'une dizaine de collaborateurs).

En 1996, je rejoins le **Groupe Devineau**, entreprise familiale, leader sur le marché de la fabrication de bougies. Je préside le Groupe depuis 2002 en collaboration étroite avec mon frère puisque nous sommes propriétaire à 50/50.

Constitué de 300 collaborateurs en France et 100 en Tunisie, le Groupe Devineau réalise 50M€ de CA. Nos produits, fabriqués sur 3 sites en France et 1 en Tunisie, sont commercialisés un peu partout dans le monde (20% de notre CA est fait à l'export). à travers 3 marques : Devineau, Bougies La Française, Desfosses et Point à la Ligne. L'essentiel de nos clients se situent sur 6 marchés : le clergé, les jardineries, les boutiques et grands magasins, la grande distribution, le BtoB, les CHR.

En 2019, nous nous rapprochons d'un autre leader de la fabrication de bougies **Emosia** pour devenir le groupe Devineau Emosia dont je suis resté Managing Director pendant 2 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu l'occasion de vivre une fusion dans un grand groupe (entre l'entreprise Saint Louis et Danone). On y voit des jeux de pouvoirs, des règlements de compte, un oubli voire une négation totale du client et bien d'autres choses sur la nature humaine !

Les tendances sur ton marché ?

Légèrement à la baisse. Aussi, l'export est un axe de développement majeur pour notre avenir. Je voyage d'ailleurs beaucoup dans ce sens et demande à nos managers commerciaux de faire un sourcing mondial !

Si tu changeais de métier ?

La même chose en plus petit.

Et pendant ton temps libre ?

Sports mécaniques et ski.

Tes plus belles réussites

- Avoir su pérenniser un esprit familial et entrepreneurial au sein du groupe



Hilary DAFREVILLE

Directrice générale adjointe ZOTCAR et FLEETEE

IFAG La Réunion - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai un parcours étudiant axé gestion des entreprises puisque j'ai commencé par un Bac STG suivi d'un BTS Assistant Manager et d'une licence Gestion des entreprises. J'ai poursuivi en Master à l'IFAG La Réunion où j'ai eu la chance de faire 2 années d'alternance chez **PRUDENCE CREOLE** (filiale de Generali). Il s'agit du plus gros assureur de l'île avec beaucoup d'agences et de courtiers. Mes missions ont été diverses, mais le principal était d'améliorer les supports internes. Ces deux années ont été très riches en apprentissage grâce à mon tuteur.

Une fois mon diplôme en poche en 2016, j'intègre **ZOTCAR**, une plateforme de location de véhicules entre particuliers. Nous couvrons la Réunion, (800 véhicules) La Martinique et la Guadeloupe (500 véhicules). Nous avons déjà reversé 4Millions d'euros aux propriétaires.

En 2021, nous avons créé **FLEETEE**, un logiciel de gestion dédiée aux professionnels de la location de véhicules. Aujourd'hui, je suis Directrice Générale Adjointe et manage 5 personnes à La Réunion en collaboration avec notre équipe aux Antilles.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les particuliers ont pris conscience de l'impact économique et écologique d'une voiture. Avec Zotcar, ils limitent les nouvelles voitures et ont en plus, un complément de revenus. Quant aux professionnels de la location de voiture, nous agissons pour digitaliser toujours plus le parcours client afin de gagner en rapidité, en temps et de supprimer les papiers.

Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

Être organisé.e, savoir prioriser, être rigoureux et aimer la diversité car pas une seule journée ne ressemble à une autre.

Ce que la vie t'a appris ?

Savoir s'adapter à chaque personne que ce soit un.e salarié.e ou un.e client.e.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis jeune maman d'un bébé de quelques mois. Il m'est difficile d'avoir des hobbies en dehors de ma vie familiale. Mais, j'ai envie d'ajouter qu'il est possible d'exercer une activité professionnelle à responsabilité et d'avoir des enfants moyennant beaucoup d'organisation et une souplesse dans les horaires.

Ta philosophie de vie

Some people dream of success, others make it happen.

Liens utiles

www.zotcar.com

www.fleetee.io



Romain DA ROCHA

Word Football Leader DECATHLON

IFAG Paris - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai connu 2 grandes étapes dans mon parcours chez **DECATHLON**, d'une dizaine d'années chacune :

La 1ère étape a commencé lors de mon alternance à l'IFAG, avec le M1 et le M2 effectués chez DECATHLON. J'ai passé près de 10 ans dans le retail, progressant d'alternant à directeur de magasin, en occupant les postes de Responsable de rayon, Responsable service client et Directeur de magasin en formation.

Puis une 2ème étape de 7 années dans le domaine sports et produits, et notamment au sein de la marque **KIPSTA**, qui est en charge des marchés des sports collectifs chez DECATHLON.

J'ai réalisé toute sorte de métiers : Retail supplier (resp. de l'approvisionnement des magasins et site web Européens), Chef de projet marque (accompagnement du sport sur les aspects stratégiques, et la gestion de projets produits), chef de produit (responsable de l'offre et du développement produit). En octobre 2023, je deviens Directeur de la marque KIPSTA Football au niveau mondial avec l'animation d'une équipe de 10 personnes : les chefs de produits, le

directeur technique (supervisant les ingénieurs produits, modélistes, ingénieurs essais, ...), et le directeur du design (responsable des designers, stylistes, graphistes, modeleurs 3D, ...).

En 2024, on m'a proposé de devenir le Leader Football mondial pour Decathlon. Je suis chargé de la stratégie des services et des produits pour l'ensemble de la gamme Foot, couvrant à la fois les marques internes et externes.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Nos produits et services liés au Foot devront prendre en compte 3 axes :

- Être plus durables, plus responsables (bilan carbone, résistance, location plutôt qu'achat...)
- Plus connectés avec une gamification de notre offre
- S'orienter vers les pays « émergents » tels que l'Inde, ou l'Afrique

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et du sport notamment les sports collectifs que j'affectionne tout particulièrement pour le savant mélange entre performance individuelle et performance collective pour atteindre un but commun : gagner.

Ta philosophie de vie ?

"Un point de vue, si tu te déplaces ça change"

Avoir du recul sur ses propres perceptions.
Avoir du recul sur la manière dont on reçoit le monde. Avoir du recul sur les informations données.

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Decathlon Football](#)



Jérôme DESSAIX

Directeur général adjoint CIZETA MEDICALI France

IFAG Montluçon – Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT de Génie électrique & informatique, j'ai effectué un stage chez **PECHINEY** où je me suis ennuyé à programmer des automates ! Alors j'ai décidé de rentrer dans une école de commerce. J'ai dû emprunter pour faire l'IFAG et me suis immédiatement lancé dans une carrière commerciale pour rembourser mon crédit !

LIFESCAN (fabrication & vente de lecteurs de glycémie) m'embauche, dès ma sortie de l'école en 1994, en tant que commercial. Résultats excellents mais salaire en berne, je pars chez **KODAK** au bout d'1,5 an pour vendre des franchises Kodak Express pendant 2 ans.

Puis en 1998, un ancien Manager de **LIFESCAN** me demande de revenir en me proposant un plan de carrière. Après une année à développer un secteur en friche, je deviens Directeur Régional. Un poste occupé durant 10 ans en changeant 4 fois de région et en manageant jusqu'à 8 personnes. En 2009, on me propose de devenir Directeur commercial de comptes clés et en 2012 de prendre la Direction Nationale des ventes de Lifescan Group.

En 2021, le spécialiste de la compression médicale et de l'orthopédie, **CITIZA MEDICALI** me propose la Direction générale Adjoint de la filiale France dans le cadre d'une succession de dirigeant.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je vois 3 grandes évolutions se dessiner. Tout d'abord, une « enseignisation » des pharmacies un peu comme avec les opticiens. Puis, une ouverture (limitée) du capital des pharmacies aujourd'hui impossible. Enfin, une concentration des groupes de cliniques qui engendrera - du côté des fournisseurs - une organisation commerciale par marque.

Si tu changeais de métier ?

Monter une entreprise autour de la fiscalité car je suis passionné par les montages financiers.

Ou reprendre une entreprise de services d'équipement à la maison (stores, fenêtres, volets roulants, fabrication bâche) car pas de concurrence chinoise et implantation locale !

Et pendant ton temps libre ?

Achat et revente d'œuvres d'art et de la photo.

Tes plus belles réussites

- Le management représente pour moi une source de réalisation personnelle surtout lorsque l'on peut faire progresser les autres.
- J'ai ainsi eu l'occasion d'amener 4 vendeurs à devenir Directeurs Régionaux. C'est le rôle du management intermédiaire et c'est aussi un capital énorme pour les entreprises qui savent faire fructifier leur vivier humain en interne !



Laurent DESSAIX

Directeur général ASCA REMORQUES INDUSTRIE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 2001, j'intègre **TOTALGAZ** où j'exerce le métier passionnant de commercial installations GPL Industrielles. Au bout de 4 ans, je décide d'accentuer mes compétences dans la vente et rejoins **LEASEPLAN** pour proposer des solutions de financement destinées aux flottes d'entreprises. Deux ans plus tard, je relève le challenge d'ouvrir une agence de nettoyage industriel sur Rouen.

Une fois l'ouverture consolidée, je retourne à la vente en 2007 en proposant les solutions en optimisation de charges d'**ALMA CG**. D'abord Responsable Régional pôle RH, je suis nommé en 2010, Directeur des ventes d'un audit sur l'économie d'énergie avec le management de 3 commerciaux Grands Comptes et la formation des 9 commerciaux de la direction des ventes fiscales. En 2011 je prends, parallèlement en charge la Direction des partenariats Groupe. En septembre 2012, je crée le département développement des ventes avec le management de 53 personnes (13 en direct, 2 en indirect et les 38 positions du call center du Groupe).

Après 13 ans chez Alma Consulting, je

rejoins **ASCA** fabricant français de semi-remorques, en tant que directeur Commercial Marketing et Communication puis évolue au poste de DG Adjoint et depuis 2022, de Directeur général.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le passage de Totalgaz où j'avais seulement 20% de prospection à Leaseplan où j'ai appris à « chasser » et à manager. Ce poste m'a également montré que j'avais eu raison de faire l'IFAG, après mon DUT technique, pour donner une orientation commerciale à mon évolution professionnelle.

Les tendances à venir dans ton précédent métier ?

Le cost consulting, que je connais mieux, est aujourd'hui un métier mature qui devra proposer de nouveaux services. Les alliances entre entreprises pour construire, en commun, des offres et des solutions différenciantes représentent une voie d'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Monter ma propre entreprise mais pas tout de suite car je pense qu'il faut être prêt.

Et pendant ton temps libre ?

Je participe de près à une passion de ma femme : les chevaux.

Tes plus belles réussites

- Avoir su être un vrai acteur de mon évolution professionnelle soit en prenant des risques lors de changements de sociétés, soit en proposant la création de service comme celui où je me trouve actuellement.

Je pense qu'il faut être proactif pour évoluer dans une entreprise



Angelo DJAFFARDJEE

General Manager MOHAMED YOUSUF NAGHI GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un master en histoire puis l'IFAG à Lyon, j'ai commencé avec **AUCHAN** en tant que chef de rayon puis acheteur. Je voulais partir à l'étranger et un chasseur de tête m'a proposé une opportunité chez **MAF CARREFOUR** à Dubaï. Six ans plus tard, en 2013, je rejoins **AL MAYA GROUP**, une entreprise familiale indienne, pour restructurer la branche distribution (équipe de 200 personnes). En 2015, IGR (Integrated Green Resources) me sollicite pour devenir General Manager L'aventure dure 4 ans et l'entreprise est aujourd'hui leader, aux Emirats, dans l'agriculture bio et produits Free From.

En 2019, je suis sollicité par **GHASSAN ABOUD GROUP** un conglomérat (fondé par Ghassan Aboud, un entrepreneur d'origine syrienne) regroupant de l'automobile (le plus gros ré-exportateur de voitures au monde), de la Logistique, du Retail, Catering, Hospitality, Pastoral, Creative Media, humanitaire..., pour créer la division Trading & Distribution Alimentaire. Avec mon équipe de 12 personnes, nous achetons et revendons des matières premières (volaille, viande...) en plus de représenter des marques. Notre activité a débuté en 2020, et a réalisé rapidement un très bon CA.

En 2022, je deviens General Manager de **MOHAMED YOUSUF NAGHI GROUP** qui investit dans les services aux entreprises.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le développement de marketplace intégrant l'Intelligence artificielle. J'ai conçu une App B2B (BuyGro) qui approvisionne les épiceries et cafétérias indépendantes tout en donnant aux marques la visibilité de leur marché. Elle aide également les clients à anticiper les tendances à venir et à s'approvisionner en conséquence. On vient de recevoir le prix Meilleur B2B E-Marketplace 2021 par le magazine Entrepreneur 😊

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime redéfinir les stratégies des entreprises, recruter les équipes. Cette culture entrepreneuriale liée au négoce dans la distribution, plaît aux entreprises familiales dans lesquelles j'ai exercé car on va droit au but.

Ce que la vie t'a appris ?

Je suis né à Madagascar et j'ai grandi à La Réunion, une île arc-en-ciel où l'on apprend à aimer le multiculturalisme. Cette dimension m'a permis de m'adapter à tous mes interlocuteurs à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'évade dans le désert car avec le métier qu'on exerce, il faut bien se ressourcer et le cadre ici s'y prête.

Ta philosophie de vie ?

*« Ne vous souciez pas des échecs, souciez-vous des chances que vous laissez échapper lorsque vous n'essayez même pas. »
Jack Canfield*

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn Angelo Djaffardjee](#)



Olivier DUPONT

Directeur de Division Public Développement
Omni canal – France Belgique
EUGENE PERMA

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 DG des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que DG international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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.

Les tendances à venir dans ton métier ?

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.

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.

Et pendant ton temps libre ?

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 2^e marque du marché

C'est le fruit du travail de toute une équipe.



Mina EL HADRAOUI

Directrice Nationale NATURAL DIAMOND COUNCIL

IFAG Paris - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après des débuts chez **CHRISTIAN BERNARD Group**, l'un des leaders mondiaux de la bijouterie-joaillerie, je suis «chassée» pour lancer le site d'e-commerce **DIAMANT-UNIQUE.COM**. Nous étions 2 au départ et 150 collaborateurs lorsque je suis partie. J'intègre ensuite **LA MONNAIE DE PARIS**, en tant que responsable « art et luxe ». Trois années et demie d'émotion pour moi qui suis passionnée d'art et de patrimoine. J'avais la charge de toute la fonderie d'art, les médailles et les décorations officielles. J'ai eu la chance de travailler avec des grandes personnalités : les ayants droit de Paul Belmondo, les descendants d'Antoine de Saint-Exupéry, Christian Lacroix...

Mais le contact international commençait à me manquer sachant que j'ai toujours aimé les langues étrangères et voyager. C'est pourquoi, j'accepte de rejoindre **GRINGOIRE JOAILLIER** en 2013 en tant que Brand et managing Director puis Directrice Générale. Ma mission avec une équipe de 20 personnes : développer la marque en France et à l'international en tenant compte des contraintes du groupe Thaïlandais Pranda, auquel nous appartenons.

Six ans plus tard, je deviens Directrice Nationale du **NATURAL DIAMOND COUNCIL**, un domaine que je connais bien.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma vision et connaissance stratégique du marché, la créativité et l'anticipation sur les besoins de demain. J'ajouterai mon multiculturalisme qui me permet de comprendre beaucoup de mon environnement global.

Ce que la vie t'a appris ?

Le travail, la persévérance paient toujours. Porter les projets avec foi, conviction me semble être une dimension essentielle pour mener à bien leur aboutissement.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est un point d'ancrage important, pour me ressourcer. J'aime aussi me promener dans les rues de Montmartre, mon quartier de prédilection.

Je cours les expositions en ce moment (Miro, JM Basquiat, On The Wall Michaël Jackson). Je donne aussi de mon temps à la lutte contre les discriminations faites

Ton ambition ?

A terme, développer ma propre marque.

Ta philosophie de vie ?

« On ne voit bien qu'avec le cœur, l'essentiel est invisible pour les yeux »
(Antoine de Saint-Exupéry)



Eric FAURE

Président
SPAS ORGANISATION

IFAG Paris - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 2^e année à l'IFAG en 1991, j'effectue un stage de 2 mois à la régie Pub du groupe l'**Usine Nouvelle**. Ce fut le début d'une aventure de 16 années. Mon évolution fut permanente : de chef de pub pendant 3 ans, je prends en charge le marketing opérationnel jusqu'à devenir Directeur marketing avec une équipe de 5 personnes. En 1999, je pilote les activités Internet en partant d'une feuille blanche. J'ai monté le budget, créé et mis en œuvre le projet tout en passant de 3 à 30 collaborateurs en 2001. Ensuite, je migre pendant 5 ans vers la Direction technique & production (40 pers. sur 3 services : SI, Fabrication & Services généraux et intègre le Codir pour finir par la Direction commerciale de la filiale Digitale.

A 40 ans, je décide de me mettre à **mon compte**, et accompagne des groupes de presse. Lors d'une mission, la dirigeante de **Spas Organisation** me propose de rejoindre son entreprise spécialisée dans l'organisation de salons bio et bien-être (5,5M€ de CA /20 pers.). J'ai piloté le Marketing, la communication et Internet et

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste, l'enchaînement de mes expériences professionnelles plutôt qu'une seule. Elles m'ont permis d'être proactif et de monter en compétences. Ce chemin représente aujourd'hui un ensemble de connaissances professionnelles riche pour moi et, je l'espère, pour les ceux avec qui je travaille.

Les tendances dans ton métier ?

Dans le marketing et la communication, les métiers évoluent très vite mais nous irons vers une personnalisation croissante et une forte présence sur les réseaux sociaux. Les outils de tracking, déjà existants, seront présents partout. Ils nous amèneront à tester chaque opération et à en mesurer les résultats en temps réel.

Si tu changeais de métier ?

Libraire ou romancier (à succès, quitte à rêver...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 6 enfants, une vraie PME familiale, disons-le !

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à être indépendant alors que je sortais d'une expérience professionnelle monoculturelle (presse) longue de 16 ans. J'ai su décrocher des missions régulières auprès d'une dizaine de clients Pme ou grands comptes.
- D'avoir su évoluer au sein d'une entreprise en passant de stagiaire à membre du Codir !



Patrice FERRAND

Président directeur général / Group CEO
BIOM' UP (Biotechnology)

IFAG Paris - Promotion 1986

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Mon parcours est articulé autour de deux marchés : la grande consommation puis la santé. Dès ma sortie de l'IFAG en 1987, j'intègre **MARS INC.** J'y reste 8 ans et passe de Chef de secteur à Responsable National des ventes. J'enchaîne 2 années au même poste chez **SC JOHNSON WAX** (Canard, Brise, Pledge...) aux commandes d'une équipe de 4 managers et 55 commerciaux. J'étais membre du Board division « Professionnels ». En 1997, **COORS BREWING COMPANY**, 3^e brasseur américain, me propose de devenir Manager France et d'être membre de leur Euro Board. Deux ans plus tard, **IMPERIAL TOBACCO GROUP** m'offre l'opportunité de devenir National Sales Manager pour restructurer la force de vente (100 commerciaux sur 10 régions) et prendre en charge le Training et Trade marketing (5 managers).

Très rapidement, je rejoins la Direction Générale de **BEN & JERRY'S FRANCE**. Il avait tout à construire car la marque venait de s'implanter dans notre pays (en 1998) et réalisait 6M€ de CA alors qu'aux USA elle faisait 270M€.

En 2003, je change de secteur et prends la Direction générale de **MÖLNLYCKE HEALTH CARE. FRANCE & BENELUX**

l'un des premiers fabricants au monde de produits à usage unique pour les interventions chirurgicales (bandages, gants...). Pendant plus de 11 ans, j'ai managé cet entité comprenant 250 salariés et réalisant 230M€ de CA.

Fin 2014, le Groupe Suisse Unilabs (600M€ de CA monde et 5000 salariés) me propose de devenir PDG de **UNILABS FRANCE**. Poste que j'occupe 5 ans en charge des 1500 collaborateurs, 180 M€ de CA et des 100 laboratoires d'analyses médicales. En Sept 2019, je deviens PDG/CEO de **BIOM'UP**, une société de biotechnologies. Un nouveau challenge !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la direction générale de Ben & Jerry's France en 2000. A l'époque l'entreprise était une Start up au sein d'un grand Groupe (Unilever). Cette expérience m'a servi à garder l'esprit entrepreneurial nécessaire à tout bon management.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans le sport ? Peut-être Président d'un club de sport !

Et pendant ton temps libre ?

Du sport ! J'adore le foot mais ne le pratique pas. J'adore également le tennis et essaie, selon mes déplacements, d'en faire 1 à 2 fois/semaine (Classé 15/2).

Tes plus belles réussites

- Mon parcours diversifié (avec une 1^{ère} partie dans la grande consommation et une 2^e partie dans la santé) à des fonctions managériales de bon niveau et jalonner de rencontres incroyablement riches !



Jean-Michel FOURNIER

CEO & Board Member MUSE® BY INTERAXON INC. (Fab. Matériel Informatique)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis né dans un petit village du sud de la France et à l'âge de 16 ans, j'ai abandonné l'école pour devenir électricien. Après une courte période sur le marché du travail, j'ai rencontré un chef d'entreprise qui m'a aidé à comprendre mon potentiel professionnel. Cela m'a amené à retourner au Lycée. Je suis diplômé de l'IFAG mais aussi de l'Institut de Technologie de Nîmes – et de l'Université de Birmingham, Royaume-Uni avec un diplôme en génie électronique.

Quelques années après avoir déménagé aux États-Unis, j'ai poursuivi mes études à Harvard Business School, et je suis allé travailler comme ingénieur chez **Hewlett Packard** à Palo Alto, en Californie. 8 ans après, j'ai rejoint **United Health Group (AXA des US)** et je me suis concentré sur les technologies émergentes et les soins de santé.

À cette époque, j'ai co-fondé une start-up de plateforme mobile, **BitGym** spécialisée dans le computer vision à l'aide de caméras 2D. Par réseau, j'ai rencontré les dirigeants des **Mills**. En 2016, j'ai fait une analyse complète de l'entreprise et présenté une stratégie à l'équipe de direction. J'ai ensuite dirigé l'ensemble des activités directes aux

des **Les Mills**, y compris le portefeuille de produits numériques, ainsi que la gestion de la musique dans le monde entier.

Les Mills Media se concentre sur la création d'expériences de streaming vidéo avec un réseau de 140 000 instructeurs dans le monde avec 7 millions d'utilisateurs par semaine. L'aventure se termine en 2021.

Je poursuis dans le domaine du bien-être et activités sportives chez **Kinvest** pendant 1,5 an. En 2023, je rejoins le board de **Muse® by Interaxon Inc.** et deviens CEO de ce fabricant de matériel informatique et électronique situé à Toronto.

Les tendances à venir dans le secteur de l'activité sportive et du bien-être ?

Les technologies de la vidéo à la demande ont plus d'impact. Le Covid est passé par là mais nous devons migrer vers la réalité augmentée et un environnement holographique plus tôt que nous ne le pensions.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Connaître l'informatique, les techniques vidéo accessibles sur tous les appareils et la pratique du Fitness.

Et pendant ton temps libre ?

La famille et les amis, je fais également du VTT et voyage régulièrement.

Ce que la vie t'a appris ?

Persistance, résilience et empathie

Ta philosophie de vie ?

Celle des Mills où j'ai travaillé plus de 5 ans : "Pour une planète plus en forme" - où l'eau propre, l'air frais, une alimentation durable et des personnes en bonne santé constituent l'essence de ce mantra.



François GANDILHON

Président - Associé IMOWAY

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En dernière année de l'IFAG Lyon, j'ai démarré ma carrière à l'école de la distribution chez AMORA comme commercial terrain puis responsable des centrales d'achats régionales.

Après un rapide passage par la création d'entreprise dans la vente de prestations de conseils, je suis rentré dans le secteur de la sécurité en 1995 en tant que responsable grands comptes chez **Eurotelis Valiance**. J'ai évolué un an plus tard au poste de directeur commercial.

J'ai ensuite intégré le leader mondial **G4S** en tant que directeur des ventes et directeur du développement. Puis j'ai intégré le groupe **Prosegur** en tant que directeur commercial Groupe et, j'ai évolué sur la fonction de Directeur Général de la branche sécurité.

De 2014 à 2018, je fus DG de la branche surveillance humaine du groupe **FIDUCIAL**, en charge de la stratégie de développement des **7 sociétés** qui la composent. Cela représentait **4800 collaborateurs, 185M€ de CA sur le territoire français**. Nous proposons à nos clients des prestations de sécurité et de sûreté réalisées par des agents de sécurité

qualifiés dans leurs établissements (sièges sociaux, usines, immeubles de grande hauteur, ...). Mes missions étaient : le management de l'équipe de direction, la supervision des relations avec les décideurs-clés, le pilotage de la rentabilité opérationnelle, la structuration de l'organisation et le développement des talents.

En 2018, je crée **IMOWAY** un fond d'investissements privés et un promoteur immobilier qui investit sur le marché de l'immobilier pour le compte d'investisseurs/preneurs

Et que la vie t'a appris ?

L'importance des rencontres qui m'ont amené à faire des choix de carrière, à suivre certains grands patrons, à quitter un certain confort pour une nouvelle prise de risque. L'importance également des valeurs telles que l'intégrité, la loyauté et le courage.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai adopté le sport le matin avant le travail à 5h30 donc c'est course ou gainage ! Le yoga, la moto, la famille, le cinéma, les amis, les voyages occupent la majeure partie de mon temps libre. Mon investissement associatif sera pour ma retraite !

Ton ambition ?

- Participer à l'évolution de la sécurité privée et repenser notre métier : armement des agents, transfert du service public vers le secteur privé tels que radars embarqués, contravention, arrivés de nouvelles technologies robots et drones

Ta philosophie de vie ?

- Ave Aque Vale ; c'est la phrase peinte sur le flan de ma moto Bonneville ! Cette phrase était prononcée par les centurions romains aux postes frontières et signifie « Bonjour et bonne route ». Pour moi elle signifie : Avance vers la nouveauté et voyage vers l'inconnu !



Bruno GARROS

Directeur Général ROBE LIGHTING France (Eclairage)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, j'intègre **Perstorp**, un groupe chimique international suédois. J'y reste 4 ans en tant que chef de projet d'une entité chargée de développer un nouveau concept, le parquet stratifié.

Je deviens ensuite Directeur des ventes chez **Mariton Stores**, et manage une équipe de 10 commerciaux durant 2 ans. Très vite, **Acrimo** - une entreprise danoise également spécialisée dans les stores - me propose sa Direction commerciale France (1994 à 1998).

En 1998, je rentre chez **Martin**, un groupe industriel danois constitué de 1200 personnes et spécialisé dans l'éclairage Entertainment (événementiel, télévision, théâtre, concert). En charge, de la Direction générale de la filiale française qui passe de 4 m€ à 17 M€ de CA (pour en faire la 2^e filiale du groupe après les Etats-Unis). Ensuite, j'ai occupé, pendant environ 3 ans, le poste de Directeur International du Réseau des distributeurs avec la gestion de 65 pays via 4 directeurs de zone et 190 M€ de chiffre d'affaires.

Et puis après avoir assuré pendant 15 ans des fonctions de haute responsabilité au sein de Martin Professional, j'ai rejoint l'équipe **d'APG** - spécialiste du son -, en Juin 2013, en qualité de Vice Président Exécutif des ventes et du développement commercial. Cette prise de fonctions s'accompagne de mon entrée dans le capital de l'entreprise à hauteur de 25 %. Je passe ainsi de la lumière au son !

À partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge à la direction de **Robe Lighting France**.

Si tu changeais de métier ?

Pendant ma scolarité, je souhaitais exercer le métier de démographe car je suis passionné de géographie. J'ai également un attrait pour la gastronomie, j'aurais aimé être critique gastronome pour dîner dans de grands restaurants.

Et pendant ton temps libre ?

Je représente IFAG Alumni au Danemark où j'ai passé pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !



François GODDET

CEO PUBLICIS MEDIA INDONÉSIE

IFAG Paris - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dés mon plus jeune âge, je voulais faire de la publicité. Je regardais les spots TV avec un certain intérêt et une vraie curiosité. À 18 ans, mon aspiration était intacte, je faisais des stages d'été en agences de pub pour m'imprégner du métier. J'ai fait participer l'IFAG au concours de publicité ISG des écoles de commerce. Nous étions plus de 100 équipes en lice alors que seules 12 ont été sélectionnées dont la nôtre. Notre spot publicitaire a gagné le concours. Une fierté qui m'a fait connaître lors du gala de remise des prix, organisé au Cercle d'hiver avec 1500 personnes dont le gratin de publicité professionnelle.

C'est ainsi que j'ai fait mes premières armes dans différentes agences dont 1 an chez **PUBLICIS**.

Puis **HAVAS** m'a appelé pour créer sa centrale d'achat d'espaces. J'ai appris le métier d'acheteur d'espaces publicitaires TV et mis en place des outils pour mesurer les audiences et le business, en pleine émergence à ce moment-là. **PUBLICIS** m'a rappelé pour gérer l'achat d'espace de Renault (20 personnes, 120M€ de budget). Mon expertise dans le montage et la vente de plan médias et d'appels d'offre s'est accrue. Je suis devenu Directeur Général des achats d'espaces de **PUBLICIS**, un service qui est passé de 80 à 400 personnes.

En 2011 à 40 ans, **PUBLICIS** m'a proposé de remonter la filiale en **Belgique** positionné en 10^e place du marché local. Quatre ans plus tard, nous occupons la 2^e place. En 2015, même challenge pour la filiale **vietnamienne** regroupant 180 personnes. Aujourd'hui, ils sont 400.

Depuis mi-octobre 2022, je pilote **PUBLICIS MEDIA en Indonésie**, à Djakarta, avec une équipe de 200 collaborateurs. Un nouveau challenge réjouissant.

Les tendances dans ton métier/secteur ?

On travaille moins la brand equity mais davantage l'acte d'achat. Faire du one to one de masse ! Il s'agit, aujourd'hui comme demain, d'être au plus près de l'acte d'achat, de clic en clic.

Les compétence clés pour réussir dans ton job ?

De l'énergie, de l'empathie et savoir s'entourer. Oser se remettre en question. Je suis parti à l'autre bout du monde à 50 ans, j'ai repris l'anglais...

Et pendant ton temps libre ?

L'expatriation permet de rencontrer beaucoup de monde, des copains avec qui ont tissé des liens très forts. On se retrouve toujours avec plaisir.

Ta philosophie de vie ?

Oser se remettre en question

Tes liens utiles

www.publicisgroupe.com

[LinkedIn François Goddet](#)



Philippe GOULLIoud

Directeur Général ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé comme commercial export dans une start-up de l'informatique, et ce dès mon retour des USA.

Pour l'anecdote, j'avais envoyé un seul CV depuis les États-Unis en répondant à une annonce qui avait été apportée par Mr Castelain, notre directeur « coach » d'alors à l'IFAG.

Cette société faisait partie d'une entreprise plus grande et, pendant 18 ans, j'ai gravi les échelons jusqu'à la direction générale.

Après toutes ces années de bons et loyaux services, et alors que l'entreprise avait changé d'actionnaire, je suis tombé sous le charme irrésistible du flamboyant **Jean-Louis BOUCHARD**, multi-créateurs de succès d'entreprises ! Je suis au sein de son groupe, et donc chez Econocom Products & Solutions, depuis 11 ans.

Aujourd'hui, j'avoue que je suis encore sous le charme des BOUCHARD puisque Jean-Louis vient de confier les rôles de l'entreprise à son fils Robert, en tant que CEO, tout en restant Président du Conseil d'Administration.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Il faut poser cette question à mes Présidents !

Et puis, sincèrement, il est gênant de parler de soi.

En revanche, je peux affirmer que je me sens en harmonie avec les valeurs de l'entreprise. Je pense que c'est un point crucial de ce que l'on peut apporter à une organisation.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie m'apprend tous les jours !

Ce cumul d'expériences me confirme que le respect, la bonne foi, l'engagement, la détermination et l'amour, de l'homme, de la nature et des choses belles, sont des ingrédients valables pour vivre heureux, dans son entreprise ou dans la vie tout simplement.

Et pendant ton temps libre ?

Mes hobbies et mon temps libres sont consacrés à ma famille (je suis marié et j'ai deux enfants), à la détente et au sport.

Quant à mes actions personnelles pour le bien du monde et de l'homme, elles sont du domaine privé.

Ton ambition ?

Ne jamais me lever le matin pour aller « travailler ». Ce serait difficile pour moi. J'ai besoin d'aimer mon métier pour le faire.

Que chacun de nos collaborateurs sache quelle est son utilité et sa mission.

Inspirer une ambiance agréable et enjouée au sein de l'entreprise.

Ta philosophie de vie ?

Ma grand-mère disait : « laissez dire et faites bien ! ». C'est ma philosophie.



Olivier GRANET

Directeur Général Réfrigération Industrielle JOHNSON CONTROLS

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Par une série de rencontres et d'opportunités ! Au départ, Jean-Marc Picandet (alors Directeur de l'Ifag Montluçon) me conseille de tenter une expérience commerciale chez **Xerox**. J'y faisais carrière de 1992 à 2004 avec un premier poste comme vendeur jusqu'à devenir Directeur Régional Commercial (équipe de 100 personnes). Cette expérience m'a permis d'acquérir une approche Services aux entreprises. Elle m'orientera vers l'immobilier, chez **Faceo** (filiale de Cegelec et Thalès), en tant que Directeur Régional intégrant la responsabilité de toutes les fonctions de l'entreprise (équipe de 300 salariés).

En 2010, Vinci rachète Faceo et l'intègre à **Vinci Facilities**, qui rassemble l'ensemble des expertises de maintenance technique et de Facility management du Groupe. L'objectif : donner une forte visibilité à ces offres pour les développer.

En avril 2011, on me confie la Direction Générale du Pôle Services France de **Vinci Facilities**, pour porter les offres de sécurité et sûreté, avec 2300 collaborateurs. En avril 2014, **Fiducial** acquiert la division de sûreté et sécurité humaine du Groupe Vinci, composé des

sociétés Faceo Sécurité Prévention, Energie Sécurité, FMTS et Vinci Facilities Opérations Services France et me nomme DG des 3 premières regroupant environ 1700 agents. Depuis Août 2015, je dirige la partie Technologies et Services (4 entités) chez Fiducial et suis en charge des Mergers & Acquisitions dans ce domaine. En 2019, je rejoins **Johnson Controls** en tant que Directeur Général Réfrigération Industrielle & HVAC.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'intégration de technologie dans tous les métiers de Services comme apport de valeur ajoutée et vecteur d'économies. Le transfert probable d'activités régaliennes.

Si tu changeais de métier ?

Un retour à l'informatique et aux I.T, ma formation d'origine et ma première expérience.

Et pendant ton temps libre ?

Les loisirs en famille avec mes 2 garçons et entre proches. La mer avec la chasse sous-marine, les voyages, la musique avec la pratique de la guitare, la course à pied toutes les semaines et la participation à quelques semi-marathons.

Tes plus belles réussites

- Ma famille !
- D'avoir appris des échecs de la dure Loi de la prospection commerciale ! Une école indispensable, selon moi, pour progresser de manière pragmatique et efficace.
- Rester proche du terrain, des clients, des collaborateurs dans les réussites comme les échecs.



Alexandra GUEORGUIEVA

Associate Director, CTC NEBU, BNL COCA-COLA EUROPACIFIC PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé en 2011 ma carrière en IT, à l'aide du format V.I.E. Je suis entrée droit dans la gestion d'entreprise « end-to-end », en créant et prenant en charge une structure de développement informatique de 16 personnes. 3 années formidables, pendant lesquelles j'ai appris qu'il ne fallait jamais arrêter d'apprendre.

J'ai poursuivi dans le cercle des grandes entreprises en rejoignant **IBM - CONCENTRIX**. Cela a donné le début de mon expérience dans le format « **Shared Service Centers** », gérant deux équipes de plus de 90 personnes en Europe et en Asie Pacifique.

J'ai rejoint **HPE** en 2015 pour prendre en charge les équipes prévente et design (21 personnes)

En 2018, je suis arrivée à la direction financière de **COCA COLA EUROPEAN PARTNERS (CCEP)** devenu **COCA COLA EUROPACIFIC PARTNERS** en charge des fonctions Customer-to-Cash, France (20 personnes). Aujourd'hui je suis Directrice Associée des équipes **CTC, NEBU et BENELUX**, sur l'intégralité des fonctions Customer-to-Cash (70 personnes réparties sur 2 équipes en Bulgarie et en Belgique)

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

Une attention particulière est portée sur l'optimisation et automatisation des processus.

Un autre grand axe de développement est l'empreinte écologique liée au plastique. Les ambitions du secteur sont de réduire considérablement l'utilisation de matériaux d'emballage vierges et en n'utilisant que des matériaux d'emballage recyclables à 100 %.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La gestion des équipes et des processus complexes. Ma connaissance transverses de l'entreprise et l'analyse des points bloquants pour faciliter les flux de travail.

Je suis une « people manager » qui sait créer et consolider des équipes complètes, capables de collaborer ensemble.

Et pendant ton temps libre ?

Mon temps est dédié à ma famille 😊

Je participe activement au développement et à la promotion de l'équipe de [Basketball en Fauteuil Roulant "Levski"](#). Cette cause m'est proche au cœur, et une source d'inspiration.

Ta philosophie de vie

« Fais ce que tu dis, dis ce que tu fais. »

Le Respect et l'envie de me mettre à la place d'autrui, de le comprendre, m'enrichit et me fait grandir !

Liens utiles

[Les cinq dysfonctions d'une équipe](#) by Patrick Lencioni

[CCEP Finance Internships](#)

[CCEP France](#)



Jean-Louis HORVILLEUR

Audioprothésiste d.e, Président du Conseil Scientifique de BRUITPARIF Journaliste
GUITAR PART, créateur <http://blog.lesoreilles.com>

IFAG Lyon - Promotion 1985

Comment s'est déroulé ton parcours ?

J'ai fait 2 années de pharmacie puis l'IFAG. Par la suite, j'ai été responsable de l'informatisation d'une société de distribution de pièces détachées auto puis RAF Europe dans la filiale d'une holding américaine fabriquant des nettoyeurs de piscine. J'ai aussi fait du consulting mais la trentaine passée, je me suis tourné vers la santé, une vocation familiale, et j'ai choisi l'audioprothèse. J'ai été diplômé d'état à 37 ans. Mon implication dans la prévention du risque auditif a démarré avec la rédaction d'un article pour le magazine « [Guitar Part](#) ». J'ai participé aux commissions de rédaction du dernier texte de loi sur les musiques amplifiées, en 2017, ou encore au programme "make listening safe" de l'OMS, etc.

Après avoir été Directeur des Opérations, dans un groupe de centres d'audioprothèse, j'ai été récemment embauché dans une filiale de La Mutuelle Générale, [MG services](#), pour créer (et développer !) leur activité audioprothèse. C'est une première pour cette 3e mutuelle française. En effet, la demande de la population ne cesse de croître et l'arrivée de la réforme 100% santé audiology y

tives est estimé à environ 6 millions, dont la moitié est susceptible d'être appareillée. Or, le taux d'appareillage réel est de l'ordre de 35 %.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

C'est un métier mal connu du public, mais si agréablement reconnu de nos patients ! Le marché va évoluer avec le Reste à Charge Zéro (ou Rac 0) qui sera opérationnel en janvier 2021 ; il permettra à un plus large public de s'équiper d'appareils de bonne qualité. Sur le plan technique, la connectivité de l'aide auditive avec le smartphone et son ouverture sur l'internet des objets (ou IFTTT « If This Then That » / Si Ceci Alors Cela) la fait passer dans le troisième millénaire.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de guitare, registre Metal/mélodique. Depuis 2006, je suis devenu journaliste testeur au sein du Magazine N°1 de la guitare (Guitar-Part) et publie aussi des articles du type «Prenez soin de votre capital auditif». Enfin, je préside le Conseil Scientifique de Bruitparif et fais beaucoup de prévention auditive pour toutes les générations, en passant par le monde de la nuit, avec l'école de DJ (UCPA) et les ministères...

Ton ambition ?

J'ai toujours envie de faire des choses pour laisser le monde plus "propre" que dans l'état où je l'ai trouvé.

Transmettre ce que je sais. Pour le reste : continuer à apprendre et à progresser.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de prendre soin de ce qui est précieux dans la vie. J'ai cette année (2020), au bout de 22 ans de vie commune, demandé ma compagne en mariage. Et elle a dit Oui !



Jocelyn JEANNIARD

Franchisé CARREFOUR MARKET Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 1994, je côtoie le milieu de la distribution en vendant, durant 1,5 an, les produits de chez **SEB** aux grandes surfaces. A 26 ans, je saute le pas et devient, Directeur stagiaire des **SUPERMARCHÉS STOC** qui m'amène, en fin de formation, à prendre la direction d'un 1er magasin de 6 millions d'euros de CA. L'enseigne rachetée par Carrefour se transforma au fil du temps en supermarchés Champion pour devenir aujourd'hui Carrefour Market.

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **CARREFOUR MARKET**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.

En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise. Depuis, je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market. En 2019, je deviens franchisé de 2 magasins.

Cette région regroupe aujourd'hui 11 magasins intégrés, qui génèrent 150 M€ de CA et emploie plus de 600 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} magasin en tant que Directeur : à 26 ans, je devenais le Patron d'une petite PME, où j'ai tout appris du commerce, du management et de la gestion, avec au bout la fierté d'avoir redressé le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'omnicanal : le développement de tous les canaux pour accéder et servir les clients : le drive, l'internet, la livraison à domicile, le clic and collect ...

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai animé avec plaisir et engagement l'Association Alumni pendant 5 ans. Je tente de me réserver un peu de temps entre mes enfants, mes amis (autour d'une bonne bouteille de vin) et le sport. Allez l'OL, le Lou et l'Asvel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants avant tout
- Mon parcours
- Mon engagement associatif



Margaux JEREZ

Directrice
SEA GREEN RESORT

IFAG Nîmes - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai décidé de m'installer au **Chili** en novembre 2016 après y avoir effectué un « stage volontaire » dans le secteur de l'hôtellerie, secteur dans lequel j'avais principalement travaillé. J'ai rapidement trouvé un emploi à Santiago du Chili chez **CASCADA EXPEDICIONES** comme Account Executive Europe et Amérique Latine et par choix personnel j'ai ensuite décidé d'aller vivre plus au sud. J'ai été prise comme responsable d'agence de voyages chez **IMPROTOUR**.

Le secteur du tourisme étant peu rémunéré et contraignant, j'ai choisi de changer de voie et j'ai eu l'opportunité de travailler dans un bureau de projets dans le domaine du développement durable. Depuis 2017, je suis chargée de nouveaux marchés chez **RUKANEWEN**, et ma principale mission est le développement commercial de l'entreprise.

Après 2 années au Chili, je reviens en France pour travailler en tant que formatrice chez **INAXEL**, un éditeur de logiciel de camping. Mais au bout de quelques mois, je repars pour m'installer en Espagne en tant que Responsable hébergement chez **SEA GREEN RESORT**. Aujourd'hui, je suis Directrice du site de Tossa de Mar.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à mon entreprise un point de vue différent qu'ils n'ont pas l'habitude d'avoir, surtout sur l'organisation interne, et la partie communication/marketing de l'entreprise.

Ce que la vie t'a appris ?

Voyager est essentiel pour grandir, apprendre de l'autre et mesurer la chance que nous avons en France. Humainement j'ai vécu des moments incroyables ! Je recommande mille fois de vivre une telle expérience !

Et pendant ton temps libre ?

Je cours beaucoup et j'aime voyager partout dans le monde ! Et je prépare également une certification internationale de mon niveau d'espagnol.

Ton ambition

À court terme, je souhaite développer mon expérience dans ce nouveau domaine, et devenir parfaitement bilingue en espagnol.

Pour le long terme, je ne suis pas encore fixée !

Ta philosophie de vie

Les meilleures choses de la vie sont de l'autre côté de ta peur maximale.



Remzi KURBAN

Directeur Général O'HALLLES

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT QLIO (Qualité Logistique, Industrielle et organisation) à Auxerre, j'intègre l'IFAG en alternance chez **HERMES METAL**. Trois années durant, je pilote des projets d'amélioration de process, de construction de réseaux indépendants et de stratégie commerciale. Ces réflexions aboutiront à la création d'une filiale services – HMY Sud - dont le Directeur Général me confie la direction une fois mon diplôme en poche. Jeune DR de 25 ans et membre du comité de direction, je manage à l'époque une équipe de 45 personnes. L'aventure avec HMY fut très riche pour moi. Elle se termine lorsqu'on me propose et que je refuse de partir en Turquie.

Je prends alors la direction de l'agence de recrutement d'Orléans du **GROUPE ADEQUATE** (5 personnes) mais reviens très vite vers l'industrie. En Juin 2013, on m'offre l'opportunité de devenir Directeur Marketing et commercial (50 collaborateurs) du **GROUPE BELLIER-OBEA** qui produit et pose des escaliers sur mesure. J'assure également la direction du Développement de notre réseau de franchise. Doté de trois magasins (dans le 45/91/92) et d'un site de production, nous assurons la fabrication de 2000 escaliers par an pour un CA de plus de 5 M€.

En avril 2018, je prends la Direction générale du **GROUPE OéBA**. Après 9 ans au sein du Groupe OéBA, je change de secteur et prends la direction générale de la supérette O'HALLLES à Orléans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tout de suite après l'école, j'ai été propulsé Directeur Régional chez HMY Retail Services dans la sud-ouest à manager une équipe de 45 collaborateurs, tous plus âgés que moi. J'ai appris que manager c'est décider et beaucoup rassurer.

Les tendances sur ton marché ?

Les volumes de vente d'escalier sont en baisse. Seuls les acteurs ayant intégré l'ensemble de la chaîne survivront à condition d'innover perpétuellement.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai à New York monter une entreprise. Un projet possiblement réalisable.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et de mes enfants.

Je suis également membre du Réseau Entreprendre, de la CGPME et depuis peu du Lions Club.

Tes plus belles réussites

- Réussir à fédérer et manager des équipes sans connaître le métier et en ayant des résultats.
- La gestion de licenciements où à la fin de l'entretien on me remercie pour la manière dont cela s'est passée !
- Le fait qu'on me demande d'intervenir dans l'IUT où j'ai étudié a à peine 30 ans !



Catherine LAMBERT

Vice-President Southern Countries
FORBO FLOORING SYSTEM

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Action Co et l'IFAG, j'ai commencé par un poste chez **ALCATEL** en grande distribution dans la téléphonie domestique secteur Alsace-Lorraine. Puis je poursuivis encore 3 ans en tant que KAM. En 1997, je switche chez **SIEMENS** en téléphonie où je rentre comme KAM et sors, 18 ans plus tard, comme Manager de 6 BU, de la division bâtiment, en France, Belgique Espagne et Portugal.

Une opportunité réseau me permet en 2015 de prendre la Direction Générale du groupe suisse **FORBO FLOORING SYSTEMS** (5000 collaborateurs dans le monde) spécialisé dans le revêtement de sols souples en BtoB. Depuis 2017, j'ai une double mission de DG et Vice-Présidente de la région Pays du sud avec 10 entités commerciales réparties en France, Espagne, Italie, Portugal, Moyen Orient, Turquie, Afrique, Amérique du Sud, Brésil et Inde (environ 450 personnes au total). En France, je dirige également l'usine de production située à Reims.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans notre marché, la personnalisation des sols sera la tendance de demain. Nous réfléchissons beaucoup à l'économie circulaire, au changement

de sol (élément de déco) en pouvant recycler la matière même usée mais non collée !

Quid de la transformation des espaces de travail suite à la crise sanitaire ? Vaut-on repasser aux bureaux individuels ? Limiter les surfaces et faire plus de télétravail ?

Quid de la transformation des hôtels ? Vont-ils se réinventer après cette crise sans précédent ?

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon expertise en management avec une dimension internationale et un anglais courant. Ma connaissance de la vente et du contact client ont participé aussi à ma crédibilité. J'ajouterais que mon franc parler m'a permis d'être respectée car je dis ce que je fais et fais ce que je dis.

Ce que la vie t'a appris ?

La première expérience est clé. Le monde est petit et l'on recroise régulièrement son réseau professionnel d'une expérience à l'autre. Rester toujours agile et ne jamais rien considérer comme acquis.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis engagée dans la ville où je réside en étant la Trésorière de Invest in Reims. Le plus important étant, pour moi, ma famille, mes amis, les voyages.

Ta philosophie de vie ?

Rester ouverte et toujours regarder devant.

Mes amis comptent beaucoup pour moi et me nourrissent professionnellement et personnellement grâce aux échanges que l'on peut avoir régulièrement. J'ai d'ailleurs gardé quelques contacts avec des IFAGuiens de ma promo !

Tes liens utiles ?

www.forbo.com/flooring/en-gl/

www.forbo.com/flooring/fr-fr/



Florian LEBOCQ

Manager et conseiller immobilier IAD FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence bi-disciplinaire Infocom et anglais à Lyon II, j'entreprends l'IFAG pour avoir une vision transverse, pragmatique et financière de l'entreprise. Lors d'un salon Apec Booster Tour, un directeur de magasin de **Decathlon** m'informe que le poste de Directeur de magasin peut être accessible en 3 ans dans le groupe. Je postule et commence, 3 jours après ma sortie de l'IFAG, comme **responsable du rayon** Forme junior à Lyon Part-Dieu (équipe de 2 personnes). Au bout de 3 mois, s'ajoute la prise en charge du rayon Sports de Raquettes. J'avais donc 2 rayons et 2 comptes d'exploitation à gérer. Encore 3 mois plus tard, je prends en charge le rayon Sports urbains en entrée de magasin (équipe de 5 personnes à construire).

Au bout de 13 mois sur Lyon, je suis nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Brive-la-Gaillarde avec pour mission d'organiser son agrandissement qui passait de 2500 à 4000m².

Un an plus tard, en mai 2012, je deviens **Directeur de magasin** à Montluçon en charge des 26 collaborateurs et des 1650m² de surface de ventes. 3 ans plus tard je pilote le magasin de Villenave d'Ornon pendant un peu plus d'un an.

A l'été 2016, je rejoins **MonDocteur** où je suis aujourd'hui en charge de la Direction Commerciale Grand Est.

En 2018, je change de secteur et intègre le réseau IAD France où je suis aujourd'hui à mon compte pour développer ma propre clientèle.

Une expérience professionnelle marquante ?

Etrangement, je pense à une expérience plutôt difficile pour moi lorsque les résultats de mon magasin Decathlon - durant l'année 2013 - n'ont pas été à la hauteur des attentes et des objectifs. Je me suis remis en cause et j'ai dû rebondir, trouver des solutions et revoir mon management. Une épreuve salvatrice aujourd'hui car j'ai su mettre les bouchées double, remotiver l'équipe et remonter les chiffres en 2014.

Si tu changeais de métier ?

Toujours dans le sport, probablement du côté de l'événementiel sportif.

Et pendant ton temps libre ?

Du tennis que je pratique depuis l'âge de 15 ans (classé 15/5) et du basket en club.

Tes plus belles réussites

- En 2014, j'ai su rebondir après une période délicate en termes de résultats du magasin. Mes actions et mon projet à 2 ans ont su recréer une dynamique de groupe et booster les chiffres.

J'ai beaucoup appris sur moi et sur le management à ce moment-là. Et suis particulièrement heureux d'avoir vécu cette phase qui m'a permis de grandir professionnellement et de comprendre que rien n'est jamais acquis.



Pierre LEBOEUF

Président fondateur,
IRYO (DéTECTIVE privé)

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation, j'ai intégré l'enseigne **LIDL** en tant que responsable de réseau d'un secteur de 5 magasins en Lorraine. La lutte contre la démarque et l'amélioration de la sécurité dans les magasins m'ont permis d'approfondir mes connaissances dans ce domaine.

Puis, lors d'une rencontre professionnelle, j'ai fait la connaissance du directeur d'agence Richard Ferner, détective privé à Strasbourg depuis 17 ans et ce fut la révélation : fonder une société dans ce domaine.

Après une année de formation à Montpellier dans une des rares écoles de détective privé, et en association avec **Richard Ferner**, j'ai ouvert ma 1^{ère} agence en novembre 2013 à Colmar. Nous sommes spécialisées dans la recherche de renseignements et de l'investigation au service d'entreprises. Soit deux domaines principaux d'intervention : la défense des intérêts de l'entreprise (lutte contre le vol, concurrence déloyale, enquête de moralité...) et son développement (recherche d'information stratégique, Intelligence Economique, audit de sécurité...) national et à l'international.

Afin de répondre aux attentes de nos clients, nous intervenons sur l'ensemble du territoire. Aujourd'hui j'ouvre la seconde agence à Mulhouse, proposant nos services auprès des entreprises et des particuliers.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le démantèlement d'un réseau organisé de vol et de recècle au sein d'une entreprise internationale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier se développe et se professionnalise depuis ces dernières années. Aujourd'hui les entreprises luttent davantage pour la défense de leurs intérêts et sont à la recherche d'informations stratégiques afin d'obtenir un avantage concurrentiel face à leurs concurrents.

Si tu changeais de métier ?

Pour rien au monde, je suis passionné par mon métier, j'aime l'adrénaline et la satisfaction du client lors d'une mission réussie.

Et pendant ton temps libre ?

Fan de sport automobile et de véhicules de collections.

Tes plus belles réussites

- Intervention en intelligence économique dans un grand groupe industriel avec la recherche d'informations stratégiques.
- Démantèlement d'un réseau de vol et de recècle de matériaux électriques
- Plan d'action sécurité dans une entreprise : audit, mise en place de système de protection sur site (informatique, caméra...)
- Découverte d'un réseau d'espionnage dans une multinationale.



Alexandre LEROUX

CEO - Directeur Général délégué Groupe
Hospitalier Public
FÉDÉRATION HOSPITALIÈRE DE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation à l'IFAG Paris, j'ai pu intégrer plusieurs secteurs d'activité.

L'industrie chez **SAINT GOBAIN** d'abord où je suis resté 10 ans en évoluant de contrôleur financier à auditeur puis Directeur du contrôle de gestion. Je passe ensuite à l'aérien, en devenant Directeur financier, Directeur des RH et Directeur des affaires économiques de la partie Catering et Handling, chez **AIR FRANCE** (Servair). J'ai pu ainsi manager jusqu'à 2500 personnes durant 5 ans.

LA GÉNÉRALE DE SANTÉ me propose de prendre la direction de différents secteurs (Imagerie Médicale, Cancérologie puis un Hôpital privé) où je reste également 5 ans. Cette première expérience dans la santé m'amène à prendre la Direction Générale de **L'HOPITAL DE VILLIERS** (600 personnes).

En 2012, **UNILABS**, leader dans l'analyse médicale, m'offre l'opportunité de prendre la direction de la région Ile de France puis la région Est. Je supervise alors 350 collaborateurs (essentiellement des médecins) implantés dans 40 de nos laboratoires. En 2015, on me confie la direction de l'activité France (180M€ de CA, 100 sites, 1300 personnes, 500 Partenaires).

En 2017, je prends un virage en créant ma propre start-up : **HUMAN TÉLÉMÉDECINE TRAINING** dont la mission est le développement de réseaux médicaux par la structuration des relations pluridisciplinaires (Médecine de Ville, Hôpital, Ehpad, HAD et HOME CARE) via la Télémédecine.

L'été 2019, je reviens à mes premières amours en prenant CEO - Directeur Général Délégué Groupe Hospitalier Public de la **FÉDÉRATION HOSPITALIÈRE DE France (FHF)**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir exercé des fonctions dans des secteurs très différents (l'industrie, l'aérien, la santé) et mené des conduites de changements avec des équipes comprenant parfois 35 nationalités.

Les tendances sur ton marché ?

Tous les métiers de la santé évoluent en raison des progrès de l'imagerie, de la médecine, et de l'informatique.

La prise en charge du patient va vers plus de médecine et moins de chirurgie, Concernant les laboratoires d'analyses médicales, les acteurs se concentrent et le développement commercial s'opère aujourd'hui au niveau européen a minima.

Ton ambition ?

- Avoir fait évoluer des collaborateurs dans leurs compétences et leurs carrières.
- Avoir réussi des conduites de changements dans des métiers divers (l'aérien, la distribution et maintenant la santé).
- La reprise d'études à HEC en 2007, pendant 2 ans à raison de 2 jours/semaine.

Ton temps libre ?

Je passe le plus de temps possible avec ma famille



Taoufik MRINI

Directeur Général - Country Manager BORGES - TRAMIER

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Arrivé chez **PANZANI** en alternance à mon entrée à l'IFAG en 2004, j'ai occupé le poste de chef de secteur junior sur Paris pour démarcher les magasins de proximité. En 2^e année, mon périmètre s'est élargi à la petite et grande couronne. Puis en 3^e année, j'ai été embauché au poste de chef de secteur confirmé en Bourgogne. Après 8 mois, j'ai changé de région pour m'occuper du Mans avec une casquette complémentaire, la gestion commerciale d'une centrale d'achat.

En 2010, j'ai saisi une opportunité interne : devenir Responsable information et outils. Peu de temps après je suis devenu Responsable d'enseigne puis Responsable des Clients Nationaux Comptes clés. Depuis 2018, je suis Directeur Commercial de la **BU BELLEVUE**, leader de la transformation du blé dur en France (filiale Panzani).

En avril 2022, je deviens country Manager et Directeur Général de **BORGES-TRAMIER**, acteur majeur du FMCG dans l'univers des huiles alimentaires, olives, condiments et fruits secs, filiale française du Groupe espagnol BORGES.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé chef de secteur stagiaire à chef de secteur confirmé. On arrive souvent, du jour au lendemain dans une région peu familière, où l'on ne connaît personne. Il faut remplir un objectif en quelques visites avec de nouveaux interlocuteurs. Cette méthode dite « Swimming Pool » est également un bel apprentissage personnel.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Il y a les évolutions secteurs liées aux nouvelles normes juridiques et les évolutions métiers. Aujourd'hui, les chefs de secteur réalisent des plans de développement annuels. Ils se doivent d'être hyper réactifs, attentifs au volume et à la valeur de leurs actions commerciales. Enfin, l'évolution de la consommation nous oblige à toucher l'excellence sur notre cœur de marché et à rechercher de nouveaux potentiels.

Et pendant ton temps libre ?

Pour m'évader, j'aime voyager sans rien prévoir. J'ai d'ailleurs fait le 4L trophy avec l'IFAG. Et pour me défouler, je m'exerce à la batterie.

Tes plus belles

- Etre arrivé chez Panzani en tant que stagiaire et avoir su évoluer en saisissant les opportunités.
- Que mes recommandations deviennent réalité en magasin.

Et si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise ou je deviendrais consultant pour les métiers de la grande distribution.



Christophe PAILLASSA

Directeur Associé ALIZE CONSEIL ET FORMATION

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé en tant qu'Auditeur Senior chez **KPMG**. En 1993, je rejoins la Direction Financière d'**ARIES** jusqu'en 1996. A la suite de cela, j'intègre un cabinet de conseil et éditeur de logiciel en tant que Directeur de Centres de Profit et Département Conseil.

En 2010, je crée mon entreprise : **ALIZE CONSEIL**. J'y suis consultant, coach et formateur et propose aux entreprises, administrations et centre de formations des interventions et assistance dans l'amélioration de leurs processus et systèmes tant au niveau stratégique qu'opérationnel.

Je mets aussi à profit mes compétences en tant que professeur au sein d'établissements d'enseignement supérieur (**IFAG, ESG, IESEG, IAE...**). J'interviens sur tous les domaines de gestion et de pilotage de la performance en partenariat avec des éditeurs informatiques leaders sur leur marché : SAP, Oracle, Cegid, Microsoft....

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y eu concentration des acteurs au

(SAP a racheté BO et Oracle a racheté Hyperion), naissance de nouveaux éditeurs pour le pilotage de PME/PMI via Excel (Report One, Clic View...).

Concernant les cabinets conseil et les intégrateurs, de nombreux salariés se sont lancés dans l'aventure de l'entrepreneuriat et aujourd'hui apparaissent des sociétés de détection de projet à destination de ces nouveaux consultants indépendants. Il est fort probable que si la crise de l'emploi perdure, de nombreux autres salariés suivent cet exemple.

Si tu changeais de métier ?

La Direction ou la gestion d'une structure tournée vers le loisir : golf, hôtel, spa, balnéo. De quoi attendre sereinement ma retraite (à 77 ans) tout en continuant à partager de vraies relations humaines et une qualité de vie professionnelle proche de la nature.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de la DFCG, du Portail des consultants, et bientôt du CICF.

J'essaie de consacrer mon temps libre à "détendre mes neurones" via le golf, le tennis (président de club avant 2000), le ski...la nature et les voyages !

Tes plus belles réussites

- Refonte des processus et systèmes de pilotage de grandes entreprises publiques ou privées : Ministère de la Santé, PMU, La Poste, France Télévisions
- Redressement financier d'une association sportive en zone sensible.



Yohann PELLERAY

Plant General Manager / Directeur d'usine
AMCOR (Emballages)

IFAG Angers - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Au cours de mes 2 premières années à l'IFAG, j'ai créé avec un ami une boulangerie industrielle, où il gérait la production tandis que je m'occupais des aspects financiers. Après cette aventure, j'ai orienté ma carrière vers la finance en rejoignant **AMCOR** comme contrôleur financier / alternant en troisième année de l'IFAG. Depuis plus de 13 ans, j'ai progressé tous les trois ans au sein de la même usine à Montreuil Bellay près d'Angers, passant du contrôle commercial et financier à la gestion de la chaîne d'approvisionnement, pour finalement devenir Directeur de l'usine en 2018. Aujourd'hui, je suis à la tête d'une équipe de 80 collaborateurs, dont 7 cadres intermédiaires, supervisant différents domaines tels que la sécurité, la qualité, la production, le commerce, la finance, la technique et la maintenance, générant un CA de 35M€ en 2023.

AMCOR LIMITED est un leader mondial de l'emballage, proposant des solutions flexibles et rigides pour diverses industries, notamment l'alimentation, la pharmacie et la médecine. En 2023, le groupe a généré un CA de 20 milliards d'euros, avec une contribution de 450 millions d'euros en France. Coté à la bourse de New York, AMCOR opère dans 40 pays, comptant environ 47000 employés répartis sur 230 sites.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le développement d'emballages écologiques privilégiant les monomatériaux tels que le polyéthylène ou le polypropylène, tout en évitant les pratiques de greenwashing, est un enjeu majeur. Il est crucial que l'Union européenne parvienne à harmoniser les réglementations, car les approches varient d'un pays à l'autre.

Parallèlement, la digitalisation avec l'intégration de machines d'impression digitale représentera une avancée significative, permettant une production plus rapide, en petite quantité et personnalisée, notamment grâce à l'utilisation de QR codes.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes 2 jeunes enfants, ainsi que le basket, ont toujours occupé une place importante dans ma vie. J'ai même co-créé une équipe de basket avec d'autres IFAGuiens, mais j'ai mis fin à ma participation à la compétition il y a environ 4/5 ans. Désormais, je pratique ce sport simplement pour le plaisir.

Ta philosophie de vie ?

"Les passions sont les vents qui enflent les voiles du navire ; elles le submergent quelquefois, mais sans elles il ne pourrait voguer."
(Voltaire)

Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[AMCOR](#)



Éric PINONCELY

Président-directeur général CHERRY-ROCHER (Distillateur et liquoriste)

IFAG Lyon - Promotion 1985

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En sortant de l'IFAG, j'entre chez **Casino**. J'y dirige une cafétéria durant 1,5 an puis mène des études, fait de l'audit interne et installe le dispositif de codes à barres dans les magasins durant 2,5 ans, en tant que chargé d'études au siège social.

Ensuite, je rentre comme DAF chez **Cherry Rocher** pour travailler sur le rapprochement de 3 PME. Au bout de 10 ans, j'entreprends une formation continue à l'IFG (1 an) comme dirigeant de PME. Cela me permet de rebondir et de prendre le poste de DG chez **Unicopa**, une coopérative spécialisée dans la volaille en Bretagne. J'y exerce 2,5 ans lorsqu'**Adrimex** à Nantes, me débauche pour redresser la société et son activité de produits de la mer (Gambas et crevettes). En 1 an l'entreprise renoue avec les bénéfices.

L'histoire dure 7 ans jusqu'au moment où le PDG de Cherry Rocher partant à la retraite me propose de prendre sa succession. En tant qu'administrateur d'une PME rachetée par Cherry Rocher, j'étais toujours resté en lien avec la famille propriétaire (Bardinet).

Aujourd'hui, je suis PDG de **Cherry Rocher** et d'une filiale - **Toques et distillerie du Périgord**. J'appartiens également à une équipe transversale de réflexion du Groupe La Martiniquaise.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Notre activité est liée à l'évolution des modes de consommation donc ça bouge ! Pour rester connectés aux tendances, nous avons créé un département R&D (3 personnes) et menons des études, accompagnées de tests consommateurs. A l'avenir, il faudra également compter sur l'export qui représente une source de développement très importante.

Si tu changeais de métier ?

Soit une activité liée au bois, du mobilier design ou de la construction. Soit du conseil pour aider les patrons de PME.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport et du ski l'hiver et de la randonnée en montagne l'été. Je fais du badminton 1 à 2 fois/sem. J'apprécie les événements musicaux et j'ai été amené à sponsoriser « La folle journée » à Nantes ou « Le festival de Berlioz » à la Côte-Saint-André. Enfin, j'ai un autre dada : les voitures anciennes !

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez Adrimex. Une société qui perdait de l'argent. Nous avons renoué avec les bénéfices en 1 an puis mené redéploiement complet. En 7 ans, l'entreprise est passée de 45 M€ à 62 M€ de CA et de 85 à 160 salariés.
- Avoir réussi à convaincre les propriétaires de vendre au groupe Alcesca (Labeyrie, Blini, Delpierre) pour que l'entreprise perdure avec des moyens financiers



Éric PLACE

General Manager ONEFIELD GROUP (Conseil informatique)

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3^e année à l'IFAG, j'ai travaillé pour le **GROUPE SHELL** comme contrôleur de gestion à Nancy, pendant un an. Puis j'ai poursuivi ma carrière dans le groupe, en exerçant différents postes commerciaux et marketing, et en prenant à chaque fois de nouvelles responsabilités : chef de secteur, chef de marché, category manager responsable des produits alimentaires, responsable catalogue ...

En 2003 je suis entré chez **BUTAGAZ**, filiale de Shell, d'abord en tant que resp. marketing et communication, quatre ans avant que la direction du marketing ne me soit confiée. En 2009, j'ai élargi mon champ de compétences en prenant en parallèle la direction générale de **GAZINOX**, filiale de Butagaz et en obtenant un **Master de management Business unit à HEC**.

J'ai rejoint **VEOLIA HABITAT SERVICES** en 2010, marque du groupe Veolia, en tant que directeur marketing stratégie et développement.

En 2012, je deviens Directeur du marché des particuliers chez **PROXISERVE**, spécialisée dans le marché des prestations techniques à l'habitat.

Depuis février 2020, il m'a été confiée la Direction Générale de **ONEFIELD GROUP**, la filiale de Proxiserve en charge de technologies pour véhicules électriques.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de poste, au pied levé, de la direction générale de Gazinox, sans passation de consignes. J'ai expérimenté les différences entre une grosse structure et une PME. J'ai appris à réagir et à décider vite, à déléguer, à gérer des négociations grands comptes en grandes surfaces alimentaires et bricolage.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur de l'énergie va beaucoup évoluer dans les prochaines années. Des énergies vont disparaître, d'autres apparaître. En matière d'énergies renouvelables, il faut être présent, en amont, pour lancer de nouveaux projets.

Et pendant ton temps libre ?

La chasse au gros gibier, les balades en montagne.

Tes plus belles réussites

- Obtenir mon Master d'HEC. Il n'a pas été évident de reprendre mes études à 40 ans et de passer une thèse en menant de front deux postes et ma vie personnelle. C'était une manière de clore une période et d'en entamer une autre.
- Avoir ma famille à mes côtés lors de la cérémonie de remise des diplômes. C'est un moment de reconnaissance très gratifiant, dont je me souviendrai longtemps.



Sébastien RAVIER

Directeur Général Associé LES ACOLYTES

IFAG Lyon - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bac STG, je choisis de poursuivre mes études à l'école 3A spécialisée en développement durable autour de l'Asie, l'Afrique, l'Amérique latine. La 1^{ère} année, je pars 4 mois en Espagne comme Barman. En 2^e année, je suis responsable opérationnel événementiel chez **Décathlon** à Montpellier. La 3^e année, je suis en charge de la Foire de Lyon chez **GL Events** et en 4^e année, je pars 4 mois en Argentine.

J'intègre l'IFAG en 2013 pour développer mon expérience en gestion et Management. L'alternance me permet de devenir responsable commercial France de **Biodegrad'**, une startup créée en 2012 et régie publicitaire de supports éphémères qui s'apparentent à du street marketing. Le concept vient du Reverse Graphity né aux USA. Les techniques sont doubles : le **cleantag** consiste à karchériser un message sur le sol via un pochoir en utilisant la saleté du sol ; le message s'efface au fil du temps et ne nécessite pas d'autorisation Le **claytag** utilise quant à lui une bombe biodégradable et nécessite une autorisation de la

Trois ans plus tard en 2016, je décide de créer ma propre régie d'affichage mobile avec mes partenaires transporteurs routiers : **Advertrucks**. L'aventure dure jusqu'en 2018. Entretemps, j'avais pris des parts dans le **Bar Les Acolytes** à Lyon où je suis aujourd'hui Directeur général Associé.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'aventure du 4L trophy. Il a fallu trouver des fonds, un véhicule, des sponsors pendant 1 an. Nous sommes partis 2 semaines, entourés de 3000 autres étudiants, et avons pu distribuer nos 5 sacs de fournitures scolaires. Ce fut une aventure humaine unique.

Si tu changeais de métier ?

Développer un concept de restauration et/ou reprendre une affaire.

Et pendant ton temps libre ?

Du foot depuis 15 ans et fan de musique électronique (DJ pour des soirées dansantes).

Tes plus belles réussites

- Mon engagement en tant que pompier volontaire
- L'aventure du 4L Trophy où nous avons collecté 7500€
- La création de ma régie publicitaire Advertruck



Rémi REBORD

Directeur National SEPRIC PROMOTION – Groupe DUVAL

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 discounter **Lidl** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements.

J'ai occupé cette fonction pendant 12 ans maintenant, après être passé par l'exploitation. En 2016, je rejoins **Aldi** en tant que Responsable Développement Immobilier de la région Nord

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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. Je crois que finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

Les tendances à venir dans ton métier ?

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 pendant ton temps libre ?

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 voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirais 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.



Thomas REGNIER

Director – Export & Trade Finance CRÉDIT AGRICOLE CIB

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours porté un intérêt aux chiffres et à la finance. En parallèle de ma formation à l'IFAG, j'ai travaillé en tant que conseiller financier pour un cabinet de courtage. Pendant mon stage de 3^{ème} année, j'ai été chargé de clientèle chez **Fortuneo Direct Finances**.

Après une parenthèse de 6 mois à Londres, où j'ai été Manager assistant d'une PME de production de parfums, j'ai eu envie de continuer mon expérience à l'international. Je suis embauché en 2007 à Zurich comme Relationship Manager Trade Finance pour la Corporate Investment Banking de la **Société Générale (SGICB)**. Je commence, sous la forme d'un VIE, pendant un an puis expatrié détaché à l'étranger durant 6 autres années. Mon rôle : assister les entreprises dans leurs opérations de négoce international en couvrant les risques financiers lors des opérations d'import/export.

En Avril 2014, je relève un nouveau défi en devenant Senior Sales Trade Finance chez **Commerzbank** toujours à Zurich.

En 2016, je rentre en France pour devenir Director Export and Trade Finance au **Crédit Agricole CIB**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

J'irais encore plus loin dans les métiers des marchés financiers, ou je ferais peut-être quelque chose de radicalement différent. Mais pour l'instant, je n'ai aucune envie de changer d'activité.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Je ne pense pas à la réussite de la conduite d'un dossier en particulier.
- Le plus important pour moi, c'est de réussir mes transactions. J'aime ce métier et j'essaie de le faire le mieux possible, au-delà de la gratification du salaire.



Pierre-Louis REYNAUD

Associé SMART-ENTREPRENEURS PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait 6 ans en immobilier d'entreprise à la sortie de l'IFAG Lyon. Je rejoins à 30 ans le **GROUPE LEYTON**, afin d'étoffer mes expertises et prendre de la hauteur, avec une action spécifique auprès des départements innovations (CIR crédit impôts recherche). Je réalisais près de 200 rdvs / an, 60 contrats signés. Mes clients de l'époque exprimaient des besoins sur des levées de fonds, croissance externe et cession de leurs sociétés. Mon employeur ne déployant pas ces expertises, je reprends les bancs des écoles et me spécialise réalisant un Master 2 Ingénierie Financière et Transaction de l'iae Lyon 3. Mon stage en « boutique M&A » se transforme en CDI, j'apprends les rudiments du métier en prenant part à 11 transactions variés (cession, achat, levée de fond) dans tous secteurs d'activité. Le virus de l'entrepreneuriat restant vivace, je rejoins en 2021 le bureau lyonnais de **SMART ENTREPRENEURS PARTNERS**, interpellé par le modèle et l'ambition de mes Associés à devenir la Banque d'Affaire de référence pour les PME et ETI. J'ai rejoint « Smart » en tant que 12ème associé en mars 2021. Nous serons 18 en septembre prochain répartis sur 6 bureaux en France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sous le scope financier : En aval, les introductions en Bourse (IPO) se démocratisent et apportent des hypothèses de sorties aux associés et fonds détenant des sociétés en forte croissance. En amont le « Private Equity » suit la même tendance : les outils fléchant l'épargne vers les fonds d'investissement se développent et font baisser les tickets d'entrée.

Mes clients sont les premiers à s'en être rendus compte : entourés d'avocats, notaires, agents immobiliers, gestionnaire de patrimoine... Ils ne se posent plus la question d'allouer des fonds sur des classes d'actifs telles que l'assurance vie ou l'immobilier pour des rendements d'impôt de 1 à 3%, quand des opérations de Haut de Bilan (levée de fond réalisant des croissances externes) rapportent entre 10 et 20%/an. Le risque étant évidemment plus élevé.

Sous un angle plus sociologique, les dirigeants sont de plus en plus jeunes à réaliser ce type d'opérations, et sont moins attachés à leur entreprise comme une « œuvre de leur vie » : Raréfaction du dirigeant de 65 ans cédant sa société. Multiplication du dirigeant de 45-50 ans ayant vendu sa 1ère société, souhaitant en acheter 2 à 3 autres, les consolider et les revendre.

Ta philosophie de vie ?

« Qui donne reçoit ! »

Et pendant ton temps libre ?

Pas beaucoup de temps libre ! Sport, voyages, lecture de la presse éco, profiter de mes amis... décompresser !



Christophe RIEGER

Directeur général DESOUTTER TOOLS (Fab. outils industriels)

IFAG Lyon - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'intègre **Legrand** en 1987 pour y rester 16 ans. De commercial grand public, je deviens responsable de ventes export pendant 6 ans puis rejoins la direction des ventes à Paris (équipe 10 pers.). On me propose ensuite la direction du service marketing produits, communication, formation et ventes de la filiale au Portugal (équipe 30 pers.). Au bout de 3 ans, je reviens en France pour prendre en charge la Direction Europe d'une ligne de produits et d'un projet international.

En 2003 le **Groupe Bénéteau** me propose d'être le DGA de **Microcar**, société spécialisée dans les véhicules sans permis. Je m'installe sur Nantes et reste 2 ans à ce poste.

En 2005, **Schneider Electric** m'offre la responsabilité du marketing dans le cadre d'une acquisition externe (1 an) puis de la stratégie pour une ligne de produits (2 ans). En 2008, je prends en charge la Direction marketing de l'offre Europe, Amérique Latine, Middle East avec une équipe de 20 personnes regroupant 13 nationalités et la gestion de plusieurs centaines de M€ de CA. Deux ans plus tard, je pilote la stratégie et l'offre marketing au niveau monde.

En janvier 2015, j'entame un nouveau défi en rejoignant **Desoutter Tools** à la Direction de la zone France, Wallonie et Maghreb. Après 8 années à ce poste, je deviens DG de l'entreprise en 2023

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le management interculturel représente une richesse extraordinaire. J'ai appris à développer des qualités d'humilité ou d'ouverture d'esprit pour mieux comprendre les collaborateurs, clients ou marchés. Il faut également faire preuve de leadership et d'organisation pour piloter des projets transverses, sans oublier une réelle agilité linguistique.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'efficacité énergétique liée aux nouveaux modes de vie des consommateurs (véhicules électriques, data centers, cloud...), le green business, l'arrivée des Led pour l'éclairage... une gestion de l'énergie plus digitalisée via le web, les Smartphones, avec des produits électriques communicants.

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à la musique. Je suis saxophoniste depuis l'âge de 10 ans. J'ai même sorti un disque avec un groupe il y a pas mal d'années et j'étais en charge de la promotion. C'est ce qui avait plu au jury IFAG de l'époque !!!

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, la rénovation de ma maison, le funboard & le saxo dans un groupe de Funk / soul.

Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir développé et lancé de nombreuses gammes de produits pour des électriciens et des utilisateurs du monde entier.
- Ensuite de contribuer, à travers la pertinence de l'offre, à « booster » les ventes et l'image de marque de l'entreprise ce qui motive toujours les équipes commerciales et j'en sais quelque chose ... !



Daniel SANGOUMA

Directeur OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT DENIS

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai suivi le cursus « spécial athlètes de haut niveau » proposé par l'IFG. A l'issue de cette formation, j'ai intégré l'IFAG qui m'a permis de suivre mes études (en 4 ans) et de faire les compétitions en même temps. A ma sortie de l'IFAG en 1996, je suis entré chez **ADIDAS FRANCE** au service commercial en IDF puis au Sports-marketing à Strasbourg. En 2000, j'ai dirigé 2 **CLUBS MOVING** (20 salariés). Par ailleurs j'ai investi dans 4 salles en métropole. En 2002, **LA MAIRIE DE SAINT PAUL**, sur l'île de la Réunion où je suis né, me propose de devenir Directeur des sports. En charge des 350 agents pendant 2 ans, je poursuis ma route comme chef de Secteur pour la société **TENESOL OI** spécialisée dans le photovoltaïque et le chauffe eau solaire. Cette fonction m'amène, durant 4 années, à monter puis diriger une équipe de 10/12 agents commerciaux.

En 2008, je suis chassé par **DIONYSPO**, une SEM où je m'occupe du développement commercial autour de 3 axes : l'organisation d'événements sportifs, le conseil auprès de sportifs en devenir et la sensibilisation à la santé via des sportifs de haut niveau. A partir de mars 2013, je deviens Chargé de Mission à **L'OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT DENIS**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Adidas France pour 4 raisons. Tout d'abord, j'étais le 1er commercial recruté depuis 10 ans au sein de la force de vente. Il fallait s'intégrer dans une équipe soudée depuis longtemps. Ensuite, l'évolution d'Adidas qui est passée d'une société de fabrication à une société de marketing et en France de 3000 à 500 salariés Enfin, la rencontre avec le grand manager que fut M. Robert-Louis Dreyfus sans oublier la coupe du monde de foot de 1998 vécue de l'intérieur !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sport & business sont dans l'air du temps car ils représentent un levier financier intéressant et une caution culturelle pertinente pour certains pays (Chine, Qatar, pays émergents...). Il y aura du travail dans certains de ses secteurs dans les années à venir.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du squash et j'entraîne des jeunes en athlétisme. Autrement, je suis resp. de la commission dev. durable au DCF Réunion et trésorier du CMSR Réunion qui s'occupe du suivi médical des sportifs locaux de haut niveau.

Tes plus belles réussites

- Mon passage dans le service public où j'ai été Directeur des sports. Je suis arrivé avec un état d'esprit du secteur privé et très surpris de voir un autre mode de fonctionnement professionnel totalement différent. L'implication de chacun dans le projet d'entreprise n'a pas le même sens !
- J'ai réussi à faire évoluer les mentalités et ce fut, pour moi, une grande victoire !



Bruno SANLAVILLE

Fondateur expert dernier kilomètre et livraisons en zones urbaines
BSC Business Stratégies conseil

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Expérience de plus de 20 ans dans le transport express chez **Jet Services**, puis **TNT/Fedex**. J'ai occupé de nombreuses fonctions : Chef de produits, Chef de Marché, Directeur Marketing et Business Development, Directeur E-commerce et Solutions Marché. Entre 2008 et 2016, j'ai créé notamment, et développe l'offre de service de livraison pour les particuliers au sein de TNT Express devenu Fedex. En 2017 je quitte la multinationale et je développe mon cabinet de conseil, **BSC Business Stratégie Conseils**, spécialisé sur le dernier kilomètre en e-commerce, retail et transport où j'accompagne tous types de structures : grands groupes, PME et start-up.

Début 2019, je prends la direction de **Vert Chez Vous**, filiale de Labatut Group pour développer son activité sur l'ensemble du territoire national et digitaliser son offre. Vert Chez Vous est l'un des pionniers en France de la logistique urbaine verte du dernier kilomètre depuis 2011.

L'aventure dure 1,5 an jusqu'en avril 2020 où je reprends mon activité de conseil avec **BSC**.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je suis convaincu qu'il n'y aura plus de performance économique sans performance sociétale, sans prise de conscience collective et cocréation avec l'ensemble des parties prenantes.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis passionné par le digital, la e-logistique et l'innovation, j'ai acquis depuis toutes ces années d'une vision à 360° de la logistique tant dans un contexte B2B que B2B2C. Je reste fidèle aux drivers qui me tiennent à cœur depuis de nombreuses années : contribuer au développement de services de qualité, digitaliser des offres et surtout donner du sens.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne rien lâcher, et remise en question permanente.

Et pendant ton temps libre ?

Je surfe ... sur les réseaux sociaux et sur internet. J'essaie de toujours être à l'affût des nouveautés, des nouveaux concepts ou des nouveaux modèles à l'étranger ou en France.

Ton ambition ?

Continuer à contribuer à l'écosystème du dernier kilomètre en France et favoriser le verdissement des livraisons en engageant le consommateur à faire le choix de l'éco-responsabilité

Ta philosophie de vie ?

Soit je gagne, soit j'apprends...

Il n'y a qu'une façon d'échouer c'est d'abandonner avant d'avoir réussi !



Mary SENIGOU

Directrice générale adjointe OPPIDA (Conseil sécurité informatique)

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Muc, j'effectue mon alternance à l'IFAG dans 3 entreprises différentes : **Canon, Société 8 I et Alcatel Lucent**. J'y apprend le développement commercial, le management et le marketing.

Mon diplôme en poche, je rejoins **SGS** en 2012, leader mondial de l'inspection, du contrôle, de l'analyse et de la certification en tant que Responsable des ventes nouveaux services avec une équipe de 16 commerciaux. Deux ans plus tard, je deviens directrice commerciale de l'activité certification avec une équipe de 20 personnes.

En 2015, j'intègre la Division Gouvernement et Institutions Services dont je suis aujourd'hui la Directrice avec une équipe de 30 personnes. Notre mission consiste à certifier les marchandises qui partent à l'export en Afrique et au Moyen Orient afin de vérifier qu'elles remplissent bien les conditions de réception. Le Siège de SGS en Suisse négocie avec les pays une délégation de services. Chaque pays, met ensuite en œuvre le mandat délivré à SGS. Nos clients sont les exportateurs français Grands comptes, ETI ou PME qui exportent au Gabon, Côte d'Ivoire, Cameroun....

Après 11 ans, je rejoins **OPPIDA**, société experte en sécurité des systèmes d'information, en tant que DGA.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les développements à venir concernent la partie Transit/déclarations en douane et la conformité en relation avec la santé des consommateurs. Nous travaillons également avec les gouvernements pour les aider dans la gestion et valorisation de leurs déchets.

Enfin, les gouvernements commencent à déléguer des services publics aux acteurs privés tels que les permis de construire.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'agis de manière agile et collective. Je réfléchis toujours avec mes équipes, me remets souvent en question et cherche des manières d'avancer différentes, de ce qui se pratique habituellement.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne jamais lâcher quand on entreprend un projet, savoir se tisser un réseau et profiter des périodes de changements pour sortir de sa zone de confort.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis investie dans « Lire et faire lire » l'association créée par Alexandre Jardin. Je m'occupe de mon jeune fils, fan de lecture 📖, et pratique le Fitness.

Ton ambition ?

Créer de la convivialité au quotidien, rester positive.

Ta philosophie de vie ?

Regarder devant. Demain ne peut être que meilleur !



Wilfried SOUCHET

Directeur général pôle presse RICCOBONO GROUP (Imprimerie)



IFAG Auxerre - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille dans le milieu de l'imprimerie depuis le début de ma carrière.

Conducteur de rotative à l'imprimerie **Maury** pendant 6 ans (équipe de 5 pers.), j'évolue ensuite comme Responsable de nuit (équipe de 20 pers.) à **L'Yonne Républicaine**. Au bout d'un an et à seulement 24 ans, la direction du journal me propose de devenir membre du Conseil d'administration.

Une expérience très dynamisante qui me conduit à devenir Responsable d'Exploitation (équipe de 220 pers) chez **Amaury Simgam Sicavic** en d'autres termes l'imprimerie du Parisien, d'Aujourd'hui en France ou l'Equipe. Ainsi de 26 ans à 32 ans, j'ai négocié avec les différents partenaires sociaux 2 plans de modernisation, réduits les effectifs de 220 à 83 personnes, transformé le mode de management, acquis l'adhésion des équipes et de l'actionnaire avec qui je finissais par traiter en direct.

En 2010, je deviens Directeur de **Midi Print**, une usine de 64 personnes, créée pour le Figaro et construite en partenariat avec le Groupe Riccobono/imprimeur. Une année plus tard, le Groupe reprend, toujours en partenariat avec le Figaro, une nouvelle usine, **l'Imprimerie**, équipée de rotatives Waterless.(sans eau).

Depuis 2011, je pilote cette entité constituée de 129 salariés et m'occupe aussi de missions transverses au sein du groupe. En 2022, je deviens DG Pôle presse du Groupe Riccobono.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les négociations chez Amaury face à des équipes très syndiquées. Il a fallu amener tout le monde dans le même sens. Une expérience riche en pilotage d'équipe.

Les tendances dans ton métier/secteur ?

Dans l'imprimerie, nous connaissons déjà et connaissons demain encore une baisse d'activité doublée d'une concentration des acteurs.

Ceux qui survivront seront innovants commercialement et techniquement (avec des investissements lourds en R&D) et sauront faire des gains de productivité conséquents pour gagner en marge.

Si tu changeais de métier ?

Entreprendre est un beau métier, entreprendre est une belle action !

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes enfants, le rugby et le golf.

Tes plus belles réussites

- Etre arrivé à gagner la confiance d'équipes au départ très revendicatives et défiantes.
- Avoir utilisé ma capacité à écouter, à accompagner pour déployer un management efficace et humain à la fois.



Pauline SZUPLEWSKI

Directrice générale RÉSEAU ACTO (Recrutement)



IFAG Montluçon - Promotion 2019

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai débuté ma carrière professionnelle à ... **l'IFAG MONTLUÇON** lors de mon stage de Master « Ingénierie de la Formation et Système d'Emplois » en 2007, sur une mission de mise en place de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) pour le réseau.

J'ai été recrutée comme Responsable de la Communication du campus dès la fin de mon stage, puis des Relations Extérieures j'ai ensuite pris la responsabilité des Programmes et du Développement, en 2011.

Enfin, j'ai eu le bonheur d'être nommée Directrice de l'IFAG Montluçon, en janvier 2012 et ce, jusqu'en fin d'année 2020.

Désireuse de me lancer dans un nouveau challenge, j'ai intégré **ACTO**, acteur régional du travail temporaire, en janvier 2021, sur une création de poste, en tant que Directrice Opérationnelle pour l'ensemble des marques et filiales du réseau. Deux ans plus tard, j'en deviendrai Directrice générale.

ACTO compte aujourd'hui 90 talents et 7 marques (Intérim, Insertion, Evolution, Consulting, Formation, Saison, Performance), qui œuvrent pour offrir une solution globale pour l'Emploi, depuis l'intérim, cœur de métier historique réseau, jusqu'à l'externalisation RH et la formation, avec 21 agences réparties sur Auvergne Rhône-Alpes et Nouvelle Aquitaine.

Ma mission consiste à définir sa stratégie et à son développement, d'accompagner les équipes et projets, et de mettre en place la politique marketing, communication et commerciale pour assurer la qualité et la cohésion d'ensemble. Un challenge exaltant !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon enthousiasme et mon esprit d'entreprendre (la patte IFAG 😊). De nature structurée, j'espère aussi être structurante pour notre réseau, qui s'est considérablement développé depuis sa création en 2005 par ses deux dirigeants fondateurs.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne rien considérer comme acquis, toujours se dépasser, profiter avec gourmandise, des petits cadeaux du quotidien ! Enfin, j'ai appris l'importance de la reconnaissance et de la gratitude et qu'un MERCI ne doit jamais être oublié !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionnée d'équitation depuis plus de 30 ans et ai la chance d'avoir Sabbah, ma jument, depuis 14 ans maintenant.

Je suis investie et engagée au Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) depuis près d'une dizaine d'années désormais : l'associatif m'apprend aussi beaucoup.

Ta philosophie de vie ?

On dit que le diable est dans les détails mais le Bonheur s'y cache aussi : ouvrons les yeux et profitons, en pleine conscience !

Liens utiles

www.acto-rh.com



Alexandre TABACOFF

General Manager Middle East, India & Subcontinent DUFY GROUP (Travel Retail)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération pour la compagnie d'assurance **GAN ITALIA** à Rome en avant-poste des équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe le poste de responsable réseau retail pour **ENI-AGIP** (Distribution de produits pétroliers) ou je fais mes armes en retail durant 5 ans. Je suis par la suite recruté par **SUNGLASS HUT** comme district manager en charge des magasins situés en Italie, Suisse et France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **CAPILUX** (travel retail de produits de grande consommation électronique) puis enchaîne chez **LVMH STARBOARD CRUISE SERVICES** où j'ouvre le siège européen basé à Gênes, faisant de Costa Croisières le contrat le plus rentable du groupe en moins de 3 ans. C'est à ce moment-là que les **AEROPORTS DE ROME (ADR)** me proposent de diriger les duty free dont l'EBITDA est porté sous ma direction à 15.1% du CA et dont la valeur absolue est multipliée par 8.2 en moins de 5 ans.

En 2009 une private equity me recrute comme CEO d'**ISLAND COMPANIES LTD**, un consortium basé dans les Caraïbes

spécialisé dans le retail de produits de grandes marques de luxe.

Sept ans plus tard, je rejoins **DUFY GROUP**, le leader mondial en travel retail (2500 boutiques dans 65 pays) en tant que Directeur Général Cruise Asia, puis en 2019 en tant Directeur pour l'Asie du Nord. Depuis 2021, je suis Directeur Général Middle East, India & Subcontinent.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dufy est le leader mondial en travel retail. Ce leadership n'est pas seulement celle du chiffre d'affaires mais aussi celui de concepts retail innovants, flexibles en fonction des cultures locales et profondément tournés vers la personnalisation du service offert à nos clients, ce qui inclue par exemple les commandes pré-voyage et la livraison gratuite des achats duty-free au domicile.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je vis à maintenant à Dubaï mais j'aime voyager et pars dès que j'en ai l'occasion visiter le monde. Sinon, Je cours 2 f/sem et j'ouvre des bouteilles de Chablis à

Tes plus belles réussites

- Être parvenu à rapidement m'adapter puis réussir en Europe, en Amérique du Nord, en Asie et maintenant dans les Emirats Arabes Unis. Cela requiert de l'empathie pour les autres mais aussi une capacité à transmettre passion et méthode de travail.
- La reconnaissance de l'industrie du travel retail pour le travail de nos équipes en recevant les DFNI Awards pour nos concepts retail innovants.



Katia TENENBAUM

Directrice ARPEM (Conseil en Management)

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai très envie de travailler dans les RH. Aussi je décide de compléter mon cursus à l'Ecole des Psychologues Praticiens (5 ans). En 4 et 5^{ème} année, j'effectue mes stages à mi-temps à l'**IFAS** (Institut Français d'Action sur le stress). C'est le point de départ de ma carrière en entreprise où sur une période de 12 ans, j'accompagne plus de 1000 cadres en recherche d'emploi (outplacement, bilans de compétences) et crée en 2006 **AKTEAM**, une TPE de 20 personnes. Perte d'un marché important, je dépose le bilan et travaille mes deux seules années en tant que salariée. Là, je définis un nouveau projet professionnel et reviens sur le créneau du stress et des risques psychosociaux.

Je crée **ARPEM** en 2012 et me forme, en parallèle au métier de médiateur à l'Ifomène (2 ans). Aujourd'hui, je partage mon temps entre des diagnostics RPS/QVT, des formations pour Codir et managers (RPS/QVT, gestion des conflits...) et des médiations en entreprises.

Mes clients sont issus du secteur public (CNFPT, l'ANFH, l'ANDRH, Mairie de Beauvais...) mais aussi des entreprises privées comme TOKHEIM, VIDAL...

Ton ambition ?

Ce serait de faire de la médiation préventive : former les salariés à écouter et comprendre le point de vue de l'Autre, mettre en place des procédures internes pour résoudre les conflits dès qu'ils apparaissent, sans attendre des années d'accumulation de rancœurs et de dialogues inefficaces voire rompus.

La tendance à venir sur ton marché ?

L'amélioration de la qualité de vie au travail va devenir incontournable pour toute entreprise qui se veut pérenne à long terme. La médiation est une prestation encore très peu connue mais le marché va s'accroître de manière exponentielle notamment grâce à l'évolution des procédures de justice et du code du travail qui prescrit déjà la médiation comme une solution aux conflits professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Mon métier, c'est ma passion. La médiation est une prestation qui me comble même si elle me demande une énergie intense.

Et pendant ton temps libre ?

Balades, ciné, maths et philo : c'est un plaisir de partager du temps en famille ! Le tout complété d'un travail indispensable sur moi (thérapie, formation, supervision).

Tes plus belles réussites

- Fait naître, aimer et élever 2 garçons équilibrés, ouverts et communicants.
- Avoir dirigé une TPE de 20 personnes pendant plusieurs années.
- Ouvert le champ des possibles à des dirigeants grâce à des diagnostics de qualité de vie au travail et l'accompagnement de plans d'actions.
- Débloquent des situations inextricables grâce à des médiations improbables.



Pascal TESTEIL

Président
TOUCHPOINT MEDICAL (USA)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 25 ans de carrière, j'ai fait 6 jobs et 5 déménagements. J'ai tout de suite intégré **SOUTHCO**, une société familiale privée, comprenant 4000 collaborateurs, et fabriquant des loquets, fixations, poignées pour l'industrie, le ferroviaire, les équipements médicaux, les data centers. De commercial, j'évolue à Sales Manager France et Benelux. À la création de la filiale européenne, je pars à Londres en tant que responsable de la partie Sud-Ouest de l'Europe. En 2007, il m'est confié la direction d'une Business Unit aux USA (mission d'expatrié). Après la crise de 2008, je reviens en Europe et prends, durant 9 ans, la responsabilité de l'Europe entière et de l'Inde.

SOUTHCO appartient au Groupe **TOUCHPOINT Inc.** qui comprend 3 entités dont la branche Healthcare. Depuis Avril 2018, je dirige, en Floride, l'une d'elles, **TOUCHPOINT Healthcare**, spécialisée dans l'installation et la gestion des points de soins et des médicaments. L'entreprise est constituée de 420 salariés, proposant plus de 400 solutions customisées à nos 50 000 établissements /clients.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans notre cœur de métier, lié aux solutions de gestion des médicaments, les logiciels et vont permettre, aux hôpitaux, une traçabilité des médicaments de la pharmacie centrale jusqu'aux patients. Les données enregistrées favoriseront une meilleure productivité du personnel médical et diminuera le taux d'erreur d'administration des médicaments qui s'élève à 20%.

Ce que la vie t'a appris ?

Mon ADN : provoquer la chance et aller de l'avant

Savoir s'entourer des bonnes personnes pour mieux déléguer.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps en famille avec nos 3 enfants. Nous partons en périple sur notre bateau. Sinon, je fais du ski nautique et, dans quelques temps, je reprendrai le pilotage d'avions.

J'appartiens à [Vistage](#) un Club de CEO et suis challengé 1 journée par mois par d'autres leaders, ma « gym » intellectuelle !

Ton ambition ?

Devenir un des 1^{ers} touristes de l'espace !

Ta philosophie de vie ?

Changer et s'adapter avant d'y être forcé



Laurent VALLAS

Directeur régional (Rhône-Alpes)
JONES LANG LASALLE

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Entré comme stagiaire à la sortie de l'IFAG au sein du département industriel, j'en ai pris la responsabilité 6 ans plus tard. La financiarisation de l'immobilier d'entreprise m'a orienté vers plusieurs postes de management pour les départements transactionnels de **JONES LANG LASALLE Lyon**. Notre société étant en perpétuelle mutation, et possédant un ADN Anglo-Saxon, nous avons développé depuis le Hub de Lyon des métiers de conseils (renégociations de baux, AMO, études de valorisation de fonciers, aménagements d'espaces de bureaux...) pouvant être réalisés sur les régions.

Depuis 2008, j'assure donc la fonction de JLL Lyon en charge du développement des 6 grands métiers de notre société. Nos équipes progressent et représentent à ce jour plus de 77 consultants, ingénieurs, commerciaux et architectes d'intérieurs. Depuis 2012, j'ai intégré le comité de direction de JLL France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir relevé le défi de pré-vendre la tour Incity 1 an avant sa livraison. Immeuble emblématique de Lyon, mais surtout le

travail en équipe projet avec nos départements marketing, étude & recherche, Tetris et les départements transactionnels. Une vraie Task-force dédiée à notre client.

Les tendances dans ton métier ?

L'immobilier devient un véritable outil de management. De ce fait, une vision à 360° est nécessaire pour l'entreprise dans ses choix stratégiques. RH, financiers, organisation, com', aménagement des espaces... afin de répondre à ces challenges, notre métier évolue énormément et nécessite de proposer une offre de service globale incluant de multi compétences. La formation enseignée à l'IFAG permet de devenir un véritable chef de projet, c'est l'orientation principale que nous constatons : coordonner des équipes.

Si tu changeais de métier ?

Je ne veux surtout pas changer. ce métier est tellement passionnant, enrichissant, par ailleurs JLL permet de progresser dans un contexte favorable...

Et pendant ton temps libre ?

Cyclisme, running, ski, voiture ancienne, architecture et voyages en famille.

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.



Thomas VRAIN

Head of Operation BPO NOVEOCARE (Assurance)

IFAG Lyon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière dans le BPO (Business Process Outsourcing) au bas de l'échelle, rejoignant en 2015 les équipes du Support Technique pour **XEROX France** pour devenir, 2 ans plus tard, Manager Opérationnel.

Par la suite, j'ai continué ma route auprès d'un autre ponton du BPO, pour reprendre les activités d'un leader mondial de l'industrie pétrolière. Nous avons repris l'ensemble de leur périmètre OTC (i.e. tout ce qui se passe de la signature d'un contrat jusqu'à sa fin de vie, incluant les activités de order to cash, commande, suivi de commande, gestion de stock, logistique, recouvrement) soit près de 2000 postes à travers le monde. Je gérais la Bulgarie, le Portugal et l'Inde soit une centaine de personnes.

En 2023 j'ai eu l'opportunité de rejoindre le **GRUPE NOVEOCARE** me permettant de pouvoir travailler sur un modèle BPO tout en restant partie intégrante de l'entreprise, le Nearshoring. **NOVEOCARE** est spécialisé dans la gestion des contrats du monde de l'assurance (santé, Prévoyance, Retraite et Emprunteur) pour les professionnels du secteur (courtiers, porteurs de risques etc.). En 2022, Noveocare assure la couverture de plus de 2 Millions de personnes grâce aux 750 collaborateurs qui interviennent sur nos différents périmètres.

Aujourd'hui, je supervise l'ensemble des opérations de nos filiales en Bulgarie, où nous comptons 140 employés répartis sur deux sites, Sofia et Varna. Ces équipes sont responsables du remboursement et de la gestion des contrats pour la France. Je dirige une équipe de 10 responsables, chacun dédié à un domaine spécifique (recrutement, ressources humaines, contrôle financier, etc.), et j'ai le dernier mot dans toutes les décisions. Ce poste de Responsable des Opérations exige une grande polyvalence, un peu comme un couteau suisse.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Business Process Outsourcing (BPO) vise à simplifier les processus en décomposant les tâches pour améliorer les KPI. L'IA jouera un rôle crucial pour optimiser la réflexion et l'organisation du BPO. En réponse à la croissance des coûts, le Nearshoring privilégiera des solutions d'Outsourcing plus qualitatives. Pour des approches quantitatives, le BPO pourrait étendre ses activités vers des régions plus éloignées, (notamment l'Asie du Sud)

Et pendant ton temps libre ?

J'essaie de m'impliquer dans la vie associative Française en Bulgarie où je vis depuis 2015. Sinon, j'essaie d'allier un besoin de repos bien nécessaire après ces journées intenses et le restant de mon énergie pour ma petite fille qui grandit bien vite.

Ta philosophie de vie ?

Retrouvez du bonheur dans les choses simples. Je profite encore chaque jour des détails de la nature, du ciel au-dessus de nos têtes ou de la vie simplement, et je trouve que les gens aujourd'hui ont une vision si terre à terre et si fermée, qu'il en oublie de regarder ces choses qui pourtant amènent tant de joie.

Ses liens utiles ?

[LinkedIn T.Vrain](#)

[Noveocare](#)



Emmanuelle WRANG-WIDEN

Vice President Global Real Estate Portfolio Strategy Lead - Transformation NEWS CORP (Médias & Services information)

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Mon parcours s'est essentiellement déroulé au sein de groupes américains - **JLL, DELOITTE, CBRE, MICROSOFT, GE, GSK** - dans plusieurs pays – France (Lyon puis Paris) tout d'abord, puis les Pays de l'Est et l'Angleterre particulièrement Londres où je travaille et réside depuis plus de 20 ans, avec mon mari suédois et ma fille.

Mon activité consiste à optimiser l'occupation et les coûts des bureaux ou sites industriels occupés par les grands groupes. Car pour ces derniers, le coût de l'immobilier est important. L'objectif est d'utiliser l'immobilier pour servir la croissance tout en maîtrisant les coûts.

Mon expérience est internationale avec la **responsabilité des marchés EMEA** (Europe, Middle East, Africa). J'ai bénéficié de formations supplémentaires en management, en Finance, en Psychologie positive (très pratiquée par les Américains).

J'ai la responsabilité de toutes les initiatives stratégiques et transactions immobilières. Je collabore quotidiennement avec mes collègues américains pour le pilotage et la mise en œuvre d'initiatives en Europe.

Depuis 2021, j'ai rejoint **NEWS CORP**, une société mondiale diversifiée de médias et

de services d'information axée sur la création et la distribution de contenus.

Ma mission consiste à développer la fonction immobilière d'entreprise mondiale et optimiser le portefeuille immobilier mondial de 11m sft au profit des 9 segments d'activité de News Corp : Dow Jones, News Corp Australia, Sky News, Foxtel, News UK, HarperCollins. Construire des processus internes d'immobilier d'entreprise, promouvoir les meilleures pratiques et exécuter des initiatives stratégiques et transformationnelles aux États-Unis, APAC et EMEA.

Si tu changeais de métier ?

De manière très réaliste, je ferais du Conseil aux entreprises en restructuration ou fusion/acquisition.

De manière plus idéale, j'irais vers un métier lié à l'environnement, les baleines que j'adore aller voir au pôle Nord !

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage pas mal car j'habite Londres depuis 18 ans. Mon mari est suédois alors que, de mon côté, j'ai des attaches familiales en France. Aussi, nous allons régulièrement voir nos familles et amis dans ces pays.

Sinon, je suis membre de la Royal Institution of Chartered Surveyors en Angleterre, constituée de spécialistes en immobilier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

- Ma 1^{ère} expérience à l'étranger en 1994. Je représentais les intérêts du Groupe Bouygues pour le compte de Johns Lang Lasalle en Roumanie pays qui, à l'époque s'ouvrait au commerce.