

ensemble

LA LETTRE D'INFORMATION IFAG-ALUMNI, L'ASSOCIATION DES DIPLOMES DE L'IFAG

#70
MAI 2010

IFAG ALUMNI
Network attitude



Mathilde Laborderie

À TOUT JUSTE 26 ANS, MATHILDE LABORDERIE, DIPLOMÉE DE L'IFAG ANGERS (PROMOTION 2008), EST DEPUIS JANVIER 2010 LA DIRECTRICE DU PARC DES EXPOSITIONS DE LA COMMUNAUTE DE COMMUNES DE SEGRE, DANS LE MAINE-ET-LOIRE. UN BEAU DEBUT DE CARRIERE PROFESSIONNELLE.

Son idée, c'était de s'orienter vers une carrière à l'international. Une fois le Bac en poche, Mathilde Laborderie s'était envolée pour un an d'études en Norvège, en famille d'accueil, curieuse de découvrir une langue et une culture totalement inconnues d'elle. Elle en était revenue enchantée, plus forte, riche d'une expérience qu'elle voulait transformer avec une formation professionnelle puis un job combinant le travail et les voyages.

Import Export de champagne

Ainsi fut fait : la jeune étudiante concrétise son BTS Commerce international en créant avec un membre de sa famille, à l'issue d'un stage aux USA, une entreprise d'import-export de champagne qui ne vient malheureusement pas à bout d'une conjoncture économique défavorable. Pas grave, Mathilde en retire les aspects positifs : «c'est très stimulant de créer quelque chose à partir de rien et de monter une entreprise à l'étranger». Elle enchaîne alors avec une licence junior manager d'entreprise à l'ESPL (École supérieure des Pays de Loire) et découvre dans les mêmes locaux l'existence de l'IFAG. Dans le cadre de sa licence elle effectue un stage à l'ESPL, au service de placement des alternants en entreprise pour les deux écoles, ESPL et IFAG. «Connaître l'IFAG de l'intérieur m'a donné envie d'en suivre la formation», se souvient-elle.

«Grâce à mon stage, j'ai eu connaissance d'une proposition d'un poste de chargé de clientèle en alternance

au Parc des expositions de Segré. J'ai postulé et, dans le même temps, passé le concours de l'IFAG Angers pour entrer directement en 2^{ème} année».

Femme de la situation

Tout se déroule comme prévu et dès septembre 2006, Mathilde, chargée de clientèle en alternance, organise les salons du Parc des expositions. Gestion de la commercialisation et des fournisseurs, logistique, relations presse, communication... La jeune femme touche à tout. «Je sentais que j'étais compétente pour ce poste malgré ma méconnaissance du secteur ; j'aimais ça», commente-t-elle. «Le contact avec les clients m'a motivée. La taille de ce jeune Parc des expositions permet une plus grande relation de proximité et de services. Le directeur m'a également laissé prendre des décisions, ça m'a responsabilisé et permis d'exprimer ma créativité».

Lorsqu'à la fin 2009 le dirigeant s'en va, Mathilde Laborderie postule et, malgré la réticence de certains responsables, les convainc d'être la femme de la situation. «En plus de mes précédentes missions, je suis responsable du budget, de la gestion du personnel et des contacts avec les élus», précise-t-elle. «Je réfléchis aussi à la création de nouveaux événements. Demain ? Faire la même chose à plus grande échelle pourrait être très stimulant. Mais je ne suis pas fermée à d'autres choses».

À l'étranger, peut-être ?

L'IFAG...

M'a apporté une formation liée au terrain, avec des cas pratiques, c'était indispensable pour moi. Beaucoup de choses apprises à l'IFAG m'ont servi, comme la rédaction du mémoire professionnel de 3^{ème} année qui m'a permis d'avoir une vision globale de la situation du Parc des expositions de Segré. Aujourd'hui je garde toujours un lien avec l'école d'Angers, je m'investis dans le cadre des journées portes ouvertes.

LE RÉSEAU

J'imaginai au départ que ça me concernait peu, mais aujourd'hui je me rends compte combien c'est important. J'ai réalisé que je n'avais pas assez travaillé mon réseau lorsque le poste de direction du Parc des expositions s'est ouvert à moi, les élus qui pesaient sur la décision d'embauche ne me connaissaient pas. Je me rends compte également que sans le réseau, je n'aurais pas eu connaissance de mon poste initial de chargée de clientèle.

L'ASTUCE

Après deux ans en tant que chargée de clientèle, mon entourage m'avait conseillé de diversifier mon expérience professionnelle. J'ai préféré saisir l'opportunité de la direction du Parc des expositions, sinon j'aurais mis beaucoup plus de temps à accéder à ce type de responsabilités.

Le « besoin » d'être en réseau

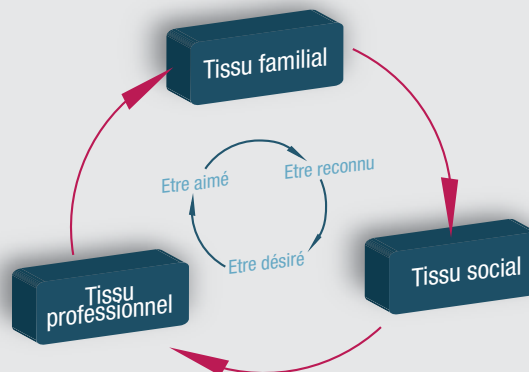
Tout être humain est régi par des besoins fondamentaux. Si on regarde bien, ceux-ci sont peu nombreux, et on a du mal à concevoir que leur si petit nombre puisse conduire à tant de personnalités différentes dans l'approche et la réalisation de ceux-ci. Pourtant, c'est bien dans l'assouvissement, le manque ou simplement la peur de manquer, la frustration, l'attente, ou dans la réalisation de ces besoins fondamentaux que l'homme, tout enfant, va déterminer de façon quasi définitive tous ses comportements et par là même sa personnalité future.

Nous avons nos choix de vie. Ces choix de vie, nous avons tous l'impression de les faire avec une entière liberté de manœuvre et d'une façon réfléchie et posée. Pourtant, nous sommes souvent "guidés" dans ces choix. Qu'est ce qui nous pousse donc "malgré nous" ? En quoi sommes-nous si "prisonniers" de notre "façon d'être" ?

Commençons donc par le commencement. Le premier besoin fondamental qui apparaît est **le besoin d'être désiré**. Pour plusieurs auteurs, c'est de bien avant la naissance qu'apparaît ce besoin pour l'être humain. Le désir (ou le non-désir) que la mère va projeter sur son enfant à naître va influencer complètement le rapport à la vie et à la mort du fœtus. De la même façon, les projets parentaux vont influencer sur le mental de l'être à naître. Ainsi untel sera promis à un brillant métier d'avocat comme papa, tel autre sera promis à être le footballeur doué que tonton n'a pas été capable d'être, untelle sera promise à devenir une belle et tendre épouse parfaite de façon à séduire le prince charmant que maman attend encore...

On retrouvera ce besoin d'être désiré tout au long de notre vie, et dès qu'une situation ira à l'encontre de ce besoin, celle-ci pourra provoquer chez une personne une montée d'angoisse ou une montée émotionnelle parfois disproportionnée par rapport à l'élément déclenchant. Cette réactivation sera faite à un niveau inconscient ; par contre l'affect associé (les émotions remontées, puisées à la source de ce souvenir) sera lui tout à fait perceptible par la personne. Le second besoin fondamental est **le besoin de reconnaissance**. Si l'enfant n'est pas reconnu il va vite sombrer dans la peur d'être anéanti par l'abandon.

Les liens entre besoins individuels et environnement social



L'adulte va reproduire le même schéma, aussi bien dans sa vie affective que professionnelle, toujours à la recherche de "sens" dans le regard de l'autre, toujours à la recherche de gratifications (qui sont simplement l'écho de la reconnaissance).

En fait, le besoin de reconnaissance est un besoin qui nous est nécessaire à tous, mais c'est quand ce besoin devient incontrôlable, quand il sous-tend toute une personnalité que les enjeux sont risqués : on n'est pas forcément un moins que rien dès que "l'autre" le dit. Ce n'est qu'en remettant les choses à leur juste place qu'on pourra cheminer tranquillement dans notre vie. N'oublions pas que la seule reconnaissance qui est importante c'est celle qu'on va s'accorder à soi-même. C'est bien souvent la plus difficile à réaliser aussi.

Le besoin d'être aimé est le plus fort de nos besoins fondamentaux. Ne pas être aimé, c'est risquer la séparation, risquer le rejet, c'est ça que le jeune enfant incorpore et ceci très rapidement, parce que pour lui, être rejeté c'est mourir.

Tous nos comportements ultérieurs peuvent être guidés par une croyance du type : « je dois être aimé pour rester en vie », et de là, encore une fois vont découler bon nombre de soucis plus ou moins importants dans notre vie quotidienne.

Chaque rejet, chaque rupture nous renvoie immédiatement au deuil et donc nous confronte à la détresse de l'enfant qui sommeille en nous. Peur de s'affirmer, peur de s'individualiser, recherche pour paraître "sympathique" pour l'autre, mise

en veille de ses désirs pour aller vers les désirs de l'autre, chacun va tenter de trouver une solution plus ou moins acceptable, plus ou moins tolérable, plus ou moins coûteuse psychologiquement pour surtout ne pas contrarier ce besoin.

Appartenir à un "réseau" va répondre de façon directe à deux de ces besoins. Le besoin d'être désiré (on est souvent sollicité pour en faire partie, on ressent une fierté légitime), et le besoin d'être reconnu (on fait partie de la "famille" de la "caste", on a le "droit"). Appartenir à un réseau c'est se sentir privilégié et particulier, unique dans la multitude ■



Posez vos questions réseaux à Francis Bugaski

Intervenant en développement personnel à l'IFAG Angers, Caen et Rennes
francis.bugajski@cegetel.net



Frédéric Billier

44 ANS, PROMOTION 1991, IFAG LYON.
DIRECTEUR DU CENTRE DE PROFIT
"PITANCE BATIMENTS D'ENTREPRISE"
CHEZ VINCI CONSTRUCTION FRANCE,
CONCEPTEUR ET CONSTRUCTEUR DE
BATIMENTS "CLÉ EN MAIN".

En quoi consiste votre métier aujourd'hui ?

Je dirige l'un des trois centres de profit de la société Pitance, chargé de concevoir et réaliser des bâtiments industriels, tertiaires et logistiques "clé en main". Avec une équipe de 24 personnes, nous réalisons des opérations en "contractant général".

Le client nous contacte avec un projet, et nous lui apportons un contrat unique qui regroupe la construction, l'assurance client, le bureau de contrôle, la maîtrise d'œuvre, les bureaux d'étude... Tout est globalisé pour le client qui bénéficie ainsi d'une garantie des prix et des délais. C'est une pratique encore marginale, mais qui a tendance à se développer.

Je manage donc une équipe composée de deux directions : une direction du développement comprenant des chefs de projets, un dessinateur et des économistes ; une direction réalisations et administrative qui supervise tous les conducteurs de travaux.

L'autre partie de mon activité, c'est le développement commercial très en amont, en cultivant l'aspect relationnel ; j'entretiens des contacts auprès des clubs et apporteurs d'affaires. Enfin, je supervise l'aspect marketing, qu'il soit événementiel, relations presse, ou livraison d'un bâtiment.

Quelles sont les qualités requises pour l'exercer ?

Posséder une bonne aisance relationnelle, savoir entretenir les contacts est indispensable, bien sûr. Mais il faut aussi être très professionnel sur toute la chaîne de notre activité : comprendre les besoins du client et savoir les retraduire en projets immobiliers.

Nous devons travailler rapidement, nos contrats doivent être précis, la réalisation des travaux et le suivi du chantier de qualité. Ce qui signifie aussi que je dois pouvoir compter au quotidien sur une équipe compétente, qui cultive l'état d'esprit et les enjeux de la société.

C'est plus lourd à gérer, mais plus intéressant aussi : nous travaillons plus les détails et l'optimisation des bâtiments.

Quelles sont les perspectives d'avenir ?

Je souhaite continuer à faire progresser le chiffre d'affaires de mon centre de profit, afin d'obtenir une reconnaissance plus forte de mon travail d'opérateur de contractant général au sein du groupe Vinci.

Nous sommes les seuls à faire ce métier dans le groupe, c'est un challenge pour moi d'affirmer la légitimité du centre de profit et de prouver notre complémentarité avec les autres entités.

« Nous sommes les seuls à faire ce métier dans le groupe, c'est un challenge pour moi d'affirmer la légitimité du centre de profit ».

A-t-il évolué dans la forme et dans le fond ces dernières années et si oui, en quoi ?

C'est au niveau des clients que notre métier a changé. Avant, nous vendions des bâtiments destinés à abriter une production. Désormais, nos clients sont soucieux de l'image de leurs locaux, ils pensent plus à la valeur de revente de leur patrimoine. Ils demandent des bâtiments capables d'évoluer en cas d'extension, pensent à leur emplacement, au vieillissement des matériaux...

Pour ce qui me concerne, je suis depuis 20 ans dans ce métier, depuis 10 ans à ce poste et je ne m'ennuie pas une seule seconde. Mon métier est très varié, je m'enrichis en permanence de la découverte de tous les métiers possibles avec mes clients.

J'apprends également beaucoup en avançant dans la démarche de développement durable. Je suis bien dans mon métier et je souhaite développer cette activité ■

ZOOM SUR PITANCE

- Fondée à Lyon en 1885, Pitance est une filiale du groupe GTM Construction (Vinci) avec 170 personnes pour 70 M€ de CA.
- Trois centres de profit : Pitance bâtiments d'entreprise (24 salariés pour 27 M€ de CA) ; Pitance construction ; Pitance travaux spéciaux.



Premier trophée de golf Ifag-Alumni

LE 5 JUIN 2010 À SAINT-AUBIN (91)

Tu joues au golf ou tu veux découvrir ce sport, viens passer un bon moment le **samedi 5 juin 2010 après-midi** pour le 1^{er} Trophée Golf IFAG-Alumni. N'hésite pas à venir avec ton conjoint et tes relations professionnelles privilégiées car cet événement est ouvert à tous, IFAGuiens et non IFAGuiens.

- **Pour les initiés** : compétition sur 18 trous (possibilité d'homologation FFG)
- **Pour les débutants** : parcours de 9 trous avec initiation ludique délivrée par des professionnels

Lieu : Golf Blue Green de Saint-Aubin
Route du Golf - 91190 Saint-Aubin

14h00 à 19h00 : compétition et initiation puis remise des trophées avec de nombreuses dotations (Matériel de Golf, Champagne, Lecteurs MP3).

Pour plus d'informations, contacte Nelly, la Coordinatrice Nationale de l'association des diplômés de l'IFAG : n.ravillard@ifag-alumni.com ou par téléphone au **01 56 79 27 75**.

Matériel fourni. Venir en tenue décontractée et prévoir pour l'après-midi des baskets, casquette, lunettes de soleil, eau, barres de céréales... **Pour les femmes, pas de chaussures à talons !**



Les partenaires du trophée IFAG-Alumni

 Partenaire exclusif matériel Golf Le plus grand nombre de victoires dans les tournois majeurs.	 www.visiongolf.fr Le 1 ^{er} site communautaire dédié aux joueurs de golf.	
 Boisson pour le sport	 Des encas pleins de céréales, de fibres, de vitamines et de fruits	 Assure et conseille les entreprises

IFAG ALUMNI Network attitude

L'IFAG TOUJOURS DANS LE TOP 40 DU CLASSEMENT NATIONAL DES ECOLES DE COMMERCE !

Le classement 2010 des écoles supérieures de commerce, réalisé par le magazine l'Expansion et l'agence Towers Watson, fait apparaître l'IFAG dans les 40 premières écoles les plus rémunératrices pour les diplômés.

L'Expansion et Towers Watson ont interrogé en début d'année 350 sociétés, afin de connaître la rémunération des jeunes diplômés de chaque école embauchés à la sortie de la promotion.

Une belle performance qui signe la légitimité et la reconnaissance de l'IFAG auprès des entreprises. Malgré la crise et la stagnation du salaire d'embauche (32 250€ en moyenne), environ 96 % des jeunes diplômés de la promotion 2009 de l'IFAG ont trouvé un emploi.

L'article de l'Expansion (Avril 2010) est disponible sur www.ifag-alumni.com.

NPAI ?

Perdus de vue ?

Si tu as des informations sur ces diplômés, merci de le faire savoir à n.ravillard@ifag-alumni.com :

- Gisèle Osso (Paris - 2001)
- Pierre Adier (Lyon - 1989)
- Laurent Stania (Auxerre - 2000)
- Stéphane Trouillet (Toulouse - 1999)
- David Garnier (Montluçon - 1998)

Nous pourrions les contacter pour mettre à jour leurs coordonnées et rendre ainsi un meilleur service au réseau.

Première soirée Alumni à Lyon réunissant autant d'Ifaguais

PLUS DE 100 PERSONNES RÉUNIES LE 23 MARS 2010 A L'IFAG LYON !

Pour la première fois en région Rhône Alpes, 100 diplômés de l'IFAG et quelques invités se sont retrouvés lors d'un cocktail le mardi 23 mars, après avoir participé à une conférence du Quartet Formy Sound's sur le Management et la musique.

Ce fut l'occasion pour de nombreux IFAGuiens de revenir dans leur école et pour d'autres de continuer à entretenir des relations chaleureuses avec l'équipe de la Business Management School lyonnaise (présence aux jurys concours, interventions auprès des étudiants, accueil de stagiaires ou alternants...). Les ambassadeurs et relais d'IFAG Alumni sur Lyon souhaitent poursuivre cette belle



dynamique en organisant un prochain Resto Reso à la rentrée.

RESTE CONNECTÉ
avec le réseau...

IFAG ALUMNI
Network attitude
www.ifag-alumni.com

facebook
www.facebook.com

viadeo
www.viadeo.fr

LinkedIn
www.linkedin.com

Apec
www.apec.fr

Ensemble est édité par l'Association Ifag Alumni - Association Loi 1901 - 106 Bd Malesherbes 75017 Paris - Tél : 01 56 79 27 75

Directeur de Publication : Laurent Constantin - Rédactrice en chef : Nelly Ravillard - Rédactrice portrait et témoignage métier : Agnès Larose (Agence Le Ciel est bleu).

Imprimé par l'Imprimerie Barré - Contact : Benoît-Marie Barré : 03 86 65 93 01 - Promo 2003 Auxerre