

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

IFAG ALUMNI
Network attitude

CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre





Raphaël BALAY

Fondateur de M EVOLUTION

Agir pour faire grandir les Hommes et les équipes

IFAG Lyon - Promotion 1992

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je suis issu d'une famille d'entrepreneurs et très jeune je pensais que la réussite passait par la création d'entreprise. Alors, après avoir gravi les échelons et eu la certitude que je voulais exercer le métier de consultant, la décision de créer ma « boîte » était évidente. Cependant il m'a fallu résoudre un vrai blocage : « La PEUR de ne pas réussir et de ne pas être à la hauteur ». C'est en travaillant sur ma confiance et mon projet que j'ai acquis la certitude que j'allais réussir. J'ai donc décidé en 2005 de me lancer dans cette belle et merveilleuse aventure. C'est d'autant plus plaisant lorsqu'au bout de 5 ans, les clients sont de plus en plus nombreux.

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

Un client qui a changé de structure pour diriger un laboratoire pharmaceutique en Afrique du Sud m'a demandé de venir animer plusieurs séminaires en anglais. Depuis cette demande, j'ai le plaisir d'exporter mes formations à l'internationale. Certaines sont de vrais challenges ! Savoir accepter et relever le défi est forcément structurant dans un chemin de vie.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Les besoins de formation sont toujours très importants. Cependant après la crise nous devrions observer un accroissement des projets de formation management dans les entreprises. C'est en misant sur le levier humain que les entreprises construiront de la valeur et développeront leurs activités. Un bel avenir pour les 5 prochaines années.

Si tu changeais de métier ?

A ce jour, je n'imagine pas changer de métier ! « *Agir pour faire grandir les Hommes et les équipes* » est la Mission d'M Evolution et elle me colle à la peau. Je pourrais changer de type de clients ou bien changer ma boîte à outils, mais je garderai ma mission.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Mes amis me trouvent légèrement hyper actif ! J'aime avoir une vie riche où ma famille prend une place importante.

Je fais du Golf toutes les semaines (Index 12) et pendant les vacances, je fais du vélo, de la marche, de la pêche... Je suis également investi dans l'école de mes enfants en tant que membre actif de l'OGEC.

Tes plus belles réussites :

- Mon équilibre de vie familial et professionnel
- Des clients qui prennent la décision de créer leur entreprise lors de mes formations et de voir ces entreprises croître et réussir dans le temps.
- Les yeux de stagiaires remplis d'émotion lorsqu'ils se découvrent et prennent alors pleinement conscience que le pouvoir de changer est en eux.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Thomas BERNEREAU

Fondateur de THOMAS BERNEREAU AGENCY

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

L'idée de vivre de ma passion, pour les courses hippiques, m'a suivi tout au long de mon cursus scolaire.

Une fois mon diplôme de l'IFAG en poche, j'ai préféré faire mes armes dans une grande entreprise de préférence en lien avec ma passion, c'est ainsi que j'ai intégré le **PMU** en tant que chargé des Grands Evènements.

Après 4 années passées au sein de cette entreprise, j'ai décidé de me lancer en créant ma propre société.

C'est ainsi que sont nées **Thomas Bernereau Agency SARL**, entreprise de courtage, conseils en chevaux de course et **Ecurie Thomas Bernereau SARL**, entreprise d'élevage et d'investissements en chevaux de course.

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

Mon expérience au PMU en tant que chargé des Grands Evènements m'a beaucoup apporté, tant sur le plan professionnel que personnel. Durant ces 4 années, j'ai géré des budgets importants et monté des opérations d'envergure.

Tour De France Cyclisme (3), Roland Garros (3), Grand National du Trot (4), Salons de l'Agriculture (4), saisons de TOP 14 et Pro D2 (2)...

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le métier de courtier en chevaux de course s'est démocratisé depuis dix ans, passant de 2 principaux acteurs à une dizaine. D'ici 5 ans cette tendance devrait se confirmer voire s'amplifier. Je constate aujourd'hui une réelle dynamique sur les investissements consentis sur la filière hippique.

Si tu changeais de métier ?

Je n'ai pas l'intention de changer de métier dans un avenir proche car j'exerce une activité qui me passionne.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Mon métier de courtier me laisse très peu de temps libre puisqu'il y a des courses hippiques 365 jours par an sur différents hippodromes en France.

Je pratique le golf et me passionne pour la cuisine.

Tes plus belles réussites :

- L'organisation de trois TOUR DE FRANCE cyclisme pour le PMU.
- La création de mes propres structures et mon statut de plus jeune courtier de France.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



Dominique BOURCOIS

Fondateur de PLASMOR (Chantier naval)

IFAG Paris - Promotion 1971

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après une année de fac à Nanterre, je suis entré à l'IFAG en 1968 et fais donc partie de la première promotion sortie en 1971 ! A l'époque, nous souscrivions obligatoirement un prêt pour payer nos études et le remboursements lors d'un stage de 18 mois. J'ai effectué le mien à **la Compagnie Française des pétroles d'Algérie** et pris le temps de développer parallèlement **ma première société (dépannage à domicile)**.

Après l'IFAG, je pars en Bretagne avec ma femme et construis ma maison de A à Z. Dans la foulée, j'envisage de lancer mon entreprise de travaux de rénovation. Mais, un ébéniste croise mon chemin et me propose de prendre en main la gestion financière de son entreprise. J'en profiterai pour apprendre à fabriquer du polyester puis des matériaux composites !

Cette expérience m'amène à **créer mon entreprise, Plasmor, en 1977** date à laquelle je produis mes premières pièces en matériau composite pour l'automobile. Par la suite, nous avons étendu au matériel agricole, aux barques de pêche puis aux kayaks des mers. Progressivement, nous sommes devenus un chantier naval qui fabrique et vend en direct une gamme de bateaux.

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

Avec des amis, nous avons organisé un voyage en Afrique noire avec des 2CV. J'ai adoré cette aventure où il fallait bouger et animer une équipe de 18 personnes. Au fond, c'était les prémices de ce que je vis et de ce que j'aime faire aujourd'hui!

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

La construction navale de bateaux de plaisance subit la crise depuis 2 ans. Cela ne devrait pas durer car la tendance lourde est au développement d'activités de loisirs. De plus, nous sommes à la conjonction d'aspirations montantes loisir/sport/nature Elles iront croissant avec le vieillissement de la population. L'enjeu sera double : adapter le produit à la demande et créer de nouvelles prestations de service.

Si tu changeais de métier ?

Créer une école pour transmettre, mettre en valeur des artistes, des savoir-faire, des découvreurs...

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Essentiellement de la randonnée pédestre et nautique ainsi que de la course à pied !

Tes plus belles réussites :

- La conception d'un bateau complètement atypique - le TRIASKELL. Ayant nécessité un gros risque financier. Le dernier salon nautique montre qu'il y a un public pour ce produit sorti il y a 1 an. Ce serait pour nous une belle réussite sachant que dans notre domaine la fenêtre de tir est réduite : soit on développe des produits de masse où l'on se trouve en concurrence avec des gros fabricants de bateaux, soit on fait un produit très spécifique et il ne se vend pas !



Vincent BRETONNIERE

DIMA-PROTECHNIC

(Négoces de cuisines professionnelles)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

En sortant de l'IFAG en 1999, je voulais vendre des motos. Avant l'été, je réponds à une annonce de Kawasaki qui me sélectionne puis m'embauche à la rentrée en septembre/Octobre. Sur ces entrefaites mon père, patron d'une société de matériel pour professionnels de la cuisine, me propose de le dépanner pour faire du commercial durant 3 mois. Résultat, j'y ai pris goût et suis resté. Au bout de 4 ans, mon père est parti ce qui a été l'occasion de m'associer avec mon frère (rentré 2 ans auparavant au sein de la structure). Nous avons racheté la société à notre père en 2003.

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

Reprendre une entreprise recèle des difficultés que l'on ne soupçonne pas sur le papier. Cela paraît simple voire privilégié. En fait, il y a une réelle pression psychologique mais aussi opérationnelle car de vraies résistances au changement se mettent inévitablement en place. Il a fallu au moins 3/4 ans pour changer les habitudes, l'image...sans oublier que toutes les personnes embauchées par mon père sont parties.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Il y aura des regroupements d'installateurs. On fait partie des derniers à être indépendants sur Lyon. Et puis l'électronique remplacera de plus en plus l'humain dans les cuisines. Nous avons déjà des fours autonettoyants (avec des jets d'eau pulsés) mais aussi avec des calculs de cuisson selon le poids, la nature des aliments...

Si tu changeais de métier ?

Première hypothèse : j'ai de l'argent. Dans ce cas, je fais de l'humanitaire ou guide haute montagne. Deuxième hypothèse : je n'ai pas d'argent. Alors, je vais plutôt vers un métier comme Maître d'ouvrage car je j'aime bien gérer les chantiers.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je fais beaucoup de sport. De l'alpinisme et du ski de haute montagne l'hiver. Du « Quad Cross » en compétition depuis 12 ans plutôt l'été sans oublier le squash, la chute libre et la course à pied type marathon (de Lyon ou New York). De vrais challenges à chaque fois !

Tes plus belles réussites :

- Avoir su faire évoluer une société de 8 salariés quand je l'ai reprise à plus de 20 personnes aujourd'hui sachant qu'elle est toujours en croissance et que nous sommes indépendants et propriétaires des murs.
- Celle aussi d'arriver à travailler au quotidien avec mon frère car l'association familiale n'est pas aussi évidente que cela.



Elisabeth BURTON (GALVAO)

Fondatrice de INVITATION A RECEVOIR

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Au fond, j'ai toujours su qu'un jour je créerai ma propre entreprise !

Après avoir vécu de longues années à l'étranger, j'ai suivi des études à l'université de Toulouse en langues étrangères puis obtenu mon diplôme à l'IFAG Toulouse en 1987.

Assistante commerciale chargée de l'Amérique du Sud et du Nord à **Spot Image** à Toulouse, je prends ensuite en charge la communication de **Rhône Accueil International**. En 1998, je deviens directrice de la **CCI Franco-britannique Rhône Alpes** et reste, parallèlement, commerciale grands comptes à l'**Hôtel Royal de Lyon** pendant 2 ans. Enfin, après un temps de réflexion, j'ai décidé de capitaliser sur mon expérience de vie en franchissant le pas de la création d'entreprise en 2008. « Invitation à recevoir » est née.

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

Lorsqu'on m'a proposé de relancer la CCI Franco-britannique à Lyon. Cette expérience m'a permis très certainement, de prendre confiance en moi et de passer à l'étape « créateur d'entreprise »

Par ma seule volonté et par mon travail, j'ai, petit à petit, réuni des adhérents créé des événements et réussi à me faire connaître.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Pour l'enseignement du Savoir vivre, sorti des établissements scolaires où il était du temps de nos parents, enseigné...

Je ne sais que penser...La majorité des Français croyant que le savoir vivre se limite à dire « merci, bonjour, au revoir.. »

En revanche, pour l'enseignement des arts de la table, je pense qu'il y a un réel potentiel et que cet enseignement dans 5 ans, sera reconnu et bien diffusé comme aujourd'hui, les cours de cuisine pour particuliers.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai très certainement à Tanger ou plus loin, m'occuper d'enfants défavorisés n'ayant pas eu la chance comme mes enfants d'avoir eu une maman pour les aider à prendre leur envol.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

La danse, la pratique de la peinture, les voyages, la gastronomie et tout ce qui contribue à vivre ma Vie d'épicurienne avec un grand V.

Tes plus belles réussites :

1986 : A SPOT IMAGE
Mettre en place et démontrer, chiffres à l'appui, que les images prises par le 1^{er} satellite SPOT pouvaient être vendues au Grand Public

2008 : la création d'invitation à recevoir comme un concept unique et original en Rhône-Alpes



Florence CAMPENON (SOUPAUX)

Fondatrice et gérante de DELICES DU CARIBOU

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Je pense que j'ai toujours souhaité devenir Chef d'entreprise. Avant cela, j'ai commencé comme Responsable de la gestion commerciale, chez Relais & Châteaux, d'un portefeuille de 400 hôtels et restaurants de luxe avec une utilisation quotidienne des langues étrangères (Anglais, espagnol, allemand). J'y suis restée 2 ans puis j'ai occupé durant 4 ans un poste de chargée de Marketing & Communication chez Leclerc. Ensuite, je suis devenue chargée d'export et de communication Internationale chez Stypen pendant 5 ans (Bic). J'ai créé ma société en octobre 2007.

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

«DELICES DU CARIBOU» est le résultat d'une histoire d'amour avec le Canada que je connais depuis l'âge de 13 ans. J'ai eu la chance d'y séjourner grâce un échange linguistique entre mon collègue (Denfert-Rochereau à Auxerre) et un collègue anglophone (Philemon Wright à Gatineau situé en limite de l'Ontario). Depuis maintenant 27 ans, nous nous rendons visite régulièrement avec ma correspondante et sa famille !

Si tu changeais de métier?

Cette alternative n'est pas prévue mais le plus important sera pour moi de garder le contact avec l'étranger. Parler plusieurs langues et avoir des contacts réguliers avec d'autres pays, d'autres continents est pour moi la plus grande richesse.

J'aimerais également continuer de travailler sur des produits haut de gamme pour avoir une belle clientèle et fréquenter des personnes passionnées qui défendent des valeurs, de bons produits.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Les épicerie fines continueront à se développer dans les prochaines années. Concernant les « DELICES DU CARIBOU », je souhaite poursuivre le développement de mon réseau d'épicerie fines en France et développer un réseau à l'étranger avec un distributeur par pays qui gèrerait sa clientèle dans son propre pays.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je passe du temps avec mon fils et ma famille. Je sors régulièrement sur Paris pour aller au théâtre, aux concerts...Sinon, toutes les semaines, je fais de la natation du Step et de la danse pour garder un bon équilibre.

Vos plus belles réussites :

Le référencement de certains de mes produits chez Hédiard pour le 140^{ème} anniversaire de la boutique Place de la Madeleine à Paris.

J'ai obtenu un rendez-vous, il y a 2 ans, avec une acheteuse de la centrale d'achats d'Hédiard. Depuis, j'ai régulièrement relancé jusqu'au jour où l'on m'a demandé de nouveaux échantillons pour un projet de référencement.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Emilie CHAVIGNER (SAUZEDDE)

Fondatrice et gérante de PASSION MUSIC

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

L'idée de créer mon entreprise m'est venue durant mon année de licence professionnelle, en 2007. Je souhaitais créer un magasin de musique.

Puis durant ma dernière année à l'IFAG, j'ai eu l'opportunité, grâce au Kcrea, de tester l'idée d'une **école de musique pour adultes**. Ce projet a bien fonctionné et cela m'a donné envie de le concrétiser.

D'autre part, le fait de sortir de l'école avec un business plan complet m'a permis de sauter le pas rapidement.

Le soutien de mes proches a également été un facteur déterminant dans mon choix de carrière.

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

Incontestablement, la création de mon école.

A la sortie de l'IFAG, j'avais mon business plan en poche. Je me suis dis : « maintenant y a plus qu'à ! »

Au final, l'école a très fortement évoluée et le business plan est très différent de celui de départ. La capacité d'adaptation est très importante quand on se lance dans une création, car rien ne se passe jamais comme on l'avait prévu... !

Si tu changeais de métier ?

Pour le moment, je ne l'envisage pas, mais si cela devait arriver, je resterais dans la musique ou bien le domaine culturel.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

L'enseignement musical fait partie des activités dites de loisirs, par conséquent, ce secteur est plus ou moins soumis à l'évolution du niveau de vie.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je chante dans une chorale Gospel. Les répétitions ont lieu une fois par semaine et cela me permet de m'évader pendant quelques heures.

Je vais régulièrement voir des concerts de toutes sortes (classique, jazz, musiques du monde, variété...).

J'adore cuisiner et je monte de temps en temps à cheval.

Tes plus belles réussites :

- La direction de l'orchestre de l'Université Lyon II. Cela a été pour moi une expérience fabuleuse, tant sur le plan personnel que professionnel.
- La création de mon école de musique. C'est une formidable aventure humaine et professionnelle. Je me suis découverte une âme de battante.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



Laurent GESSE

Repreneur et Président d'AXIAL Agencement (Création et aménagement d'espaces)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A l'IFAG, je souhaitais travailler dans le contrôle de gestion. Un consultant RH m'a convaincu de développer aussi la partie marketing et commerciale de mon cursus. C'est ainsi que j'ai intégré **RSP Conseil** (conseil en communication). De stage en CDD, de CDD en CDI j'y suis finalement resté 6 ans ... J'y serais peut-être encore si l'opportunité de la reprise d'Axial ne s'était pas présentée. Etudiant, j'ai régulièrement travaillé dans l'entreprise familiale. J'ai donc monté bon nombre de stands et d'événements...

Au début des années 2000, mon père est approché pour vendre sa société, **Axial**, spécialisée en création et aménagement d'espaces. J'ai décidé de reprendre le flambeau en m'alignant sur le prix du repreneur et en rachetant toutes les parts de mon père. En 2008, **Benoit Duranson**, alors architecte chez Ligne Roset m'a rejoint comme associé.

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

Les 1^{ers} dossiers conquis au moment de la reprise m'ont permis d'asseoir ma position auprès des salariés. Nous avons gagné des budgets comme les stands de Danone face à de nombreux

concurrents parisiens, Rhodia à Shanghai, Sanofi Pasteur ou même la décoration scénique de l'AG d'Air Liquide.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

- L'éco conception nous amène à prioriser les matériaux labellisés, à optimiser nos émissions et la consommation électrique de nos stands.
- Avoir un réseau mondial de partenaires pour assurer un service et une prestation de qualité aux 4 coins du globe avec un même degré d'implication que ce soit à Shanghai ou à Paris.
- La notion de réactivité et de vitesse sont devenues prioritaires alors que le niveau d'exigence de nos clients s'est considérablement accru. Le tout dans un contexte de réduction des temps de montage et d'une généralisation des 35h...

Si tu changeais de métier ?

Soit architecte pour enfin parvenir à dessiner ce que j'imagine...soit menuisier car j'ai une vraie passion pour le bois !

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis passionné de golf, et mes enfants occupent une grosse partie de mes WE !!!

Tes plus belles réussites :

- 98% de nos clients refont appel à nos services après une première collaboration (ex : Panzani, Merck, Rhodia, Somfy, Blédina, Air Liquide, BMW, Renault...).
- Avoir développé nos fonds propres et notre rentabilité. Cela nous permet d'avoir aujourd'hui les moyens de nos ambitions (croissance externe, recrutement, communication ...).
- Bien avant la mode du tout Développement Durable, Axial a gagné en 2005 le 1^{er} prix de l'éco-conception de stand (Pollutec) face à 250 participants.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Vincent GORIA

Fondateur de CL MEDICAL (Implants chirurgicaux)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Par goût et nécessité! En 1995, je deviens commercial à la **Sagem** (vente de télécopieurs) pendant 1 an, puis commercial chez **Parametric Technology** (vente de logiciels de CAO) 1 an également. J'intègre le domaine médical en 1997, chez **Johnson & Johnson** comme commercial puis directeur des ventes à partir de 2000. Je quitte cette société fin 2001 et me retrouve sans emploi mais avec plusieurs idées assez précises sur l'évolution du marché sur lequel je travaillais depuis 4 ans. J'avais obtenu des résultats satisfaisants au niveau des ventes et détecté des attentes du côté des clients que mon employeur de l'époque ne voulait pas prendre en compte. En avril 2002, je me décide et crée **CL Médical**.

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

Probablement la lettre reçue par un patient, il y a quelques mois, qui nous remerciaient pour "avoir changé sa vie". Mais aussi l'arrivée aux US, le choc culturel et tout le travail pour retrouver ses repères, créer des réseaux, comprendre les mentalités. Réellement enthousiasmant au quotidien.

On découvre un pays extrêmement diversifié, très ouvert et tolérant, contrairement aux idées reçues. J'apprends tous les jours, et pas seulement l'anglais. Les Américains sont des optimistes par nature et c'est réellement enthousiasmant au quotidien.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

En forte hausse sans aucun doute, les baby-boomers arrivent sur le marché de l'incontinence et les chiffres augmentent chaque année. La chirurgie évolue aussi, on opère des personnes de plus en plus jeunes, donc actives et de moins en moins désireuses d'être contraintes au quotidien par des problèmes d'incontinence. Mais il faut avant tout que les solutions offertes soient validées et sans risques pour les patients.

Si tu changeais de métier ?

Si possible dans l'automobile car j'aime tout ce qui est mécanique...ce qui n'est pas très éloigné de la chirurgie en fait.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Tout d'abord essayer d'accorder un peu de temps à ma femme et mes enfants, et découvrir les Etats-Unis avec eux. Et bien entendu un peu de sport pour rester en forme.

Tes plus belles réussites :

- Avoir conçu deux dispositifs chirurgicaux et notamment celui pour l'incontinence masculine, car personne ne croyait dans ce marché il y a seulement 5 ans.
- Il y a aussi le fait d'avoir obtenu l'agrément de la Food and Drug Administration sans avoir recours à des consultants.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Guillaume HILAIRE

Fondateur de HTZ PARTNERS

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après une maîtrise de biochimie, je suis entré à l'IFAG Toulouse en 2006 où j'ai fait mon stage de 3e année chez **Natixis** en tant que commercial puis assistant du Directeur Régional de la région toulousaine. A la suite de quoi la Société Générale **Asset Management** m'a contacté pour devenir chargé d'affaires Grands Comptes sur Paris. Durant, 1,5 an j'ai commercialisé des Plans d'Epargne Entreprise à Google France, Entremont, Nactalis.

Parallèlement à ce travail sur Paris, j'ai entamé un Master en ingénierie Financière à l'ESC Toulouse pour apprendre la finance de marché. Grâce à ces activités, je rencontrais pas mal de monde. C'est ainsi que les porteurs d'un projet innovant m'ont contacté pour monter leur Business Plan et rechercher des investisseurs. Ce premier client nous a poussés, moi et mes 2 associés, à créer notre propre structure.

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

Une réunion chez Google France pour présenter le montage d'un Plan d'Epargne Salarial.

Elle devait se faire en français dans un bureau avec 1 ou 2 Interlocuteurs. Elle s'est finalement déroulée en anglais, avec la présence du Directeur Administratif et Financier de Google - en visio - de Dublin. Dans ce genre de cas, l'art d'improviser s'apprend à la vitesse éclair et l'aisance en anglais s'avère une nécessité.

Si tu changeais de métier ?

Exercer un métier dans le caritatif...et créer un lien entre l'Europe et l'Afrique, le continent ayant le plus d'avenir selon moi. Aujourd'hui c'est la Chine, demain ce sera l'Afrique.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Exercer un métier dans le caritatif...et créer un lien entre l'Europe et l'Afrique, le continent ayant le plus d'avenir selon moi. Aujourd'hui c'est la Chine, demain ce sera l'Afrique.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Le sport et plus particulièrement le rugby. J'ai été demi de mêlée et vice-champion scolaire. Une autre activité me passionne : la cuisine.

Tes plus belles réussites :

- Contribuer à la création de sociétés qui aujourd'hui fructifient et se développent. Voir les produits ou services exister et mis sur le marché.
- Aider et participer à cette merveilleuse aventure humaine qu'est la création d'entreprise et la naissance d'un projet.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



Françoise LAFAIX (PROTON)

Reprend ESPACES VERTS DES MONTS D'OR

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

J'ai fait un bac scientifique (D) et un BTS Tech de co option agroalimentaire. Durant ce dernier, j'ai réalisé un stage en marketing chez **Général Traiteur** filiale produits frais de **Panzani**. Ensuite, j'ai fait l'IFAG en classique et un stage en 1^{ère} année chez **Lustrucru frais**. Cela nous a permis de faire le Diag en 2^e année chez **Lustucru** toujours aux produits frais. Puis en 3^e année, un prof me suggère de faire le stage/emploi de 9 mois dans l'entreprise créée par mes parents en 1973, **Espaces verts des Monts d'Or**. J'ai suivi ses conseils et depuis suis devenue Directeur Générale de l'entreprise. Mon frère Dominique Proton, également IFAGuien (Lyon 1993), en est le PDG. Mon père est parti à la retraite il y a 10 ans et ma mère, il y a 3 ans. Nous avons racheté l'entreprise en 2006.

J'ai toujours vu mes parents entrepreneurs et je peux dire que cela s'est fait de mon plein gré. C'est moi qui ai frappé à leur porte. La démarche est importante pour une bonne reprise. Nous avons su la faire évoluer grâce à une bonne répartition des rôles. Je m'occupe de la partie commerciale & marketing, mon frère de la gestion. Nous faisons ensemble les bilans individuels, la supervision des conducteurs de travaux et le planning.

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

Lorsque le chiffreur (bureau études) a subitement quitté l'entreprise, j'ai dû apprendre à chiffrer un chantier (hommes, matériaux, machines) avec zéro données ou presque. Cela m'a demandé beaucoup d'énergie et de temps. Du coup, j'ai monté une base de données performante avec prix de revient, rendements...! Et aujourd'hui ça marche !

La tendance dans ton métier/secteur d'ici 5 ans ?

Les espaces verts font aujourd'hui partie de la stratégie d'image des élus locaux. Ils vont continuer de croître comme le bâtiment auquel nous sommes liés. Nous devons continuer à diversifier nos prestations.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans l'immobilier pour monter une agence.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'ai fait du judo de 7 à 30 ans (ceinture noire). Aujourd'hui, je fais de la gym 1f/semaine et beaucoup de ski l'hiver (tous les 15 jours). J'appartiens à un groupe de réflexion de spiritualité ignatienne depuis l'âge de 18 ans.

Tes plus belles réussites :

- Avoir racheté l'entreprise avec mon frère en 2006 et la faire évoluer depuis.
- La certification 14001 est une belle victoire. Elle nécessite la mise en place d'un management participatif à tous les niveaux de l'entreprise : grille d'achat durable, investissement dans matériel peu polluant et peu bruyant, tri déchets, recyclage, limitation consommation d'énergie, volet social, éco-conduite...
- Avoir trouvé l'équilibre entre famille (3 enfants) et travail.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Pierre-Brice LEVY

Co-gérant COURS EN CLAIR (soutien scolaire)

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Enfant, je savais que je serais entrepreneur car je pensais reprendre l'entreprise familiale. Par la suite, j'ai préféré privilégier une formation vouant à une carrière de salarié.

Mon deuxième contact avec l'entrepreneuriat se fait en tant que membre du bureau d'une très jeune association de 1999 à 2002.

C'est en 2006 que tout débute : ma fiancée, Claire Dubost propose des cours aux particuliers et très vite, nous constatons qu'il faut recruter pour assumer la demande. Nous associons alors nos compétences et le projet se concrétise en 2008. Enfin, en 2009, je réalise mon mémoire dans l'entreprise et deviens chef d'entreprise à plein temps.

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

Suite à différents changements législatifs, nous avons dû modifier notre modèle économique et notre stratégie sur le moyen et long terme. Nous avons donc mis en place une veille en nous rapprochant des organismes officiels et nous avons adhéré à une fédération afin de mieux anticiper les évolutions du contexte politique.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Notre secteur d'activité est sous perfusion. Le crédit d'impôt accordé aux clients alimente le marché et les incertitudes. Cependant, nous pouvons déjà imaginer que les différences entre les prestataires et les mandataires seront de plus en plus grandes sur un plan organisationnel et marketing. Autre tendance perceptible, pour se professionnaliser les TPE devront mutualiser beaucoup de leurs moyens.

Si tu changeais de métier ?

Parfois j'aimerais mettre en pratique les spécialisations effectuées en M2 (Contrôle de gestion, Gouvernance des entreprises) au sein d'une PMI ou d'un cabinet de consultants. Je suis également attiré par la politique et l'urbanisme. En fait, j'aime tout ce qui permet de passer de la réflexion à l'action.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je prends sur mon temps libre pour m'auto-former, notamment en programmation, en webdesign et en comptabilité. Mes soirées sont principalement consacrées à la pratique du sport (Skateboard, escalade, cyclisme et cardio-training).

Tes plus belles réussites :

L'année 2008-2009 a été celle de mes plus belles réussites car, en plus de mon emploi de commercial dans la restauration, j'ai obtenu deux diplômes et créé deux SARL.

Depuis, ma principale réussite est d'avoir structuré, standardisé et informatisé notre système de gestion.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Jean-François LUFEAUX

Fondateur de IDEO TECHNOLOGIES

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai fait toute ma carrière dans l'informatique en commençant lors de ma 3^e année à l'IFAG en tant qu'ingénieur commercial chez **ISI-OGIP**, un **intégrateur**. J'ai démissionné pour partir 1 an, à San Francisco, suivre des cours à la Golden Gates University. A mon retour en France, je suis revenu 2 ans chez **ISI-OGIP** en passant d'ingénieur d'affaires à responsable d'une équipe de 4 commerciales. Ensuite, je suis resté 2 ans comme ingénieur d'affaires au département grands comptes de **Tandon Computer**. Cette étape m'a permis d'entrer chez **Compuware**, un éditeur de logiciels américain. En 6 ans, j'ai évolué d'ingénieur d'affaires à directeur des ventes d'une équipe de 12 commerciaux.

Je rejoins ensuite **MicroMuse** comme Business Manager pour Cisco. Pendant 2 ans mon rôle consiste à motiver les commerciaux de Cisco d'intégrer nos logiciels dans leurs offres. En 2002, je décide de **créer Ideo Technologies** avec 2 associés. Initialement, nous voulions représenter des sociétés américaines de logiciels. Nous avons vite évolué vers une société d'expertise en technologies open source Web pour applications d'entreprises.

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

Les 6 années passées chez Compuware. Je suis passé du hard au soft : un autre monde avec des méthodologies liées à la vente stratégique. Ce fut aussi très enrichissant professionnellement car j'ai progressé avec le même manager qui lui-même a évolué. C'est aussi là que j'ai rencontré un de mes futurs associés.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Les outils web 2.0 permettent à chacun d'intervenir, d'apporter sa valeur ajoutée, de donner son avis...La hiérarchie dans les entreprises sera moins accentuée, le management devra évoluer car il ne pourra plus fonctionner en up & down. L'entreprise va devenir plus « plate »!

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du cinéma, réalisateur de films !

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'ai une passion pour la High Tech depuis tout petit et passe du temps à m'informer sur le sujet au quotidien. Sinon, je fais du jogging toutes les semaines et moins régulièrement du tennis et du golf.

Tes plus belles réussites :

- La création de mon entreprise en 2002 et sa progression actuelle de 3 associés au départ à 50 salariés aujourd'hui.
- Nous sommes toujours indépendants, nous avons développé l'entreprise sur fonds propres, sans pénaliser la rentabilité.
- De fait, nous envisageons l'avenir avec optimisme et détermination à travers un projet ambitieux de croissance externe. Une nouvelle phase en perspective !

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Jérôme ODDON

Fondateur et Directeur associé de ADEO CONSEIL

IFAG Lyon - Promotion 1982

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après l'IFAG et le service militaire, je souhaitais devenir **missionnaire**. Pour vérifier si j'avais la vocation, je voyage. En Inde, je rencontre des **spiritains** qui m'envoient en Afrique. J'y vis 2 ans en communauté et deviens DAF d'un hebdomadaire (10 rédacteurs, une imprimerie). Retour en France pour faire un cycle d'études de 2 ans (philo. et anthropo.). Finalement, je ne rentre pas au Noviciat et commence un chemin professionnel plus classique en rentrant dans **un cabinet conseil en organisation et Management** de 30 personnes. Je deviens N°3 assez rapidement mais j'en pars au bout d'un an pour faire un court passage dans les **assurances**. Mon séjour sera plus long chez **Manpower** où je suis chargé du recrutement du personnel permanent du Grand-Ouest pendant 2 ans puis Responsable du service Relations publiques 3 ans. Très impliqué comme membre fondateur, je suis débauché par **l'association Nationale des entreprises pour l'insertion** dont je deviens le 2^e délégué général puis suis sollicité pour monter la **Fondation 3 Suisses**. Devenu spécialiste de l'insertion par l'activité économique, je finis par **créer mon cabinet de conseil** en 1994.

Nous travaillons sur **3 axes** : l'économie sociale & solidaire, les services à la personne, l'accompagnement des politiques publiques d'emploi & d'insertion.

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

La création de mon entreprise. Cela m'a amené à faire la synthèse de mes savoir-faire et à les fertiliser. Ce fut une étape de remise en cause globale qui a impacté ma vie professionnelle comme personnelle.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Il faudra inventer des approches de business croisées, des partenariats porteurs de sens.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'accompagnement des relations conjugales.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je m'occupe de préparation au mariage (spirituelle et personnelle) dans ma paroisse. Je suis pilote privé depuis 10 ans (VFR) et fait également du bateau à l'Ile-d'Yeu. Sinon, j'ai appartenu 13 ans à un groupe de Ryth'm and blues (saxo).

Tes plus belles réussites :

- Avoir défriché et mis en œuvre de nouveaux modèles économiques : les services à la personne, la conciergerie, la compréhension des logiques de parcours d'insertion... Je suis heureux quand je participe à ce type d'aventures qui font progresser des systèmes ou des représentations.
- Avoir permis à de nombreux collaborateurs de devenir ce qu'ils sont aujourd'hui.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Yvan PALISSE

NUSKIN (Vente de soins anti-âge)

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai travaillé pendant 20 ans dans le **secteur industriel B to B**, où j'ai fini directeur de centre de profit. Je me suis retrouvé dans une période de transition et de réflexion sur mes orientations professionnelles pour la 2^{ème} partie de ma carrière ; poste salarié, reprise d'entreprise ? J'avais quoiqu'il en soit, une certitude c'est que je voulais découvrir un nouvel univers.

Après plusieurs mois de recherche et de questionnements, j'ai eu, au mois de juin, un contrat pour un poste salarié avec une prise de fonction au 1^{er} septembre ainsi qu'une opportunité pour démarrer une activité en tant qu'indépendant.

J'ai lancé en juillet mon activité de **distribution de soins anti-âge révolutionnaires** provenant d'un laboratoire américain. Fin août, avec l'explosion de mon activité, j'ai pris la décision d'abandonner le poste de direction régionale qui m'attendait en septembre et de me consacrer entièrement à mon activité d'indépendant.

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

Celle que je vis en ce moment ! D'une part, je n'ai pas l'habitude de regarder en arrière et d'autre part je vis en ce moment une belle aventure professionnelle. C'est un beau challenge et je le vis à fond.

Si tu changeais de métier ?

Je viens de changer complètement d'univers et de métier. Ce nouveau secteur que je découvre au fur et à mesure est passionnant et très enrichissant. Je ne fais pas d'autre projection pour le moment.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

C'est un marché en forte croissance et ce malgré la crise. Les perspectives de développement pour les 10 années qui viennent sont, elles aussi, très importantes.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Un peu de sport, cinéma, musique, lecture et soirées entre amis. En clair, profiter de la vie.

Tes plus belles réussites :

- Celle que vis en ce moment ! C'est très exaltant de lancer son activité. Il y a, bien sûr des périodes de doute et de stress mais c'est tellement enrichissant.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Vasken PAMOKDJIAN

Gérant de FINECO

(Ingénierie de recherche en financement de R&D)

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir passé une année - de 1994 à 1995 - dans **une grande entreprise d'assurance Suisse** en tant que chargé de clientèle patrimoniale, j'ai pris la gérance de **Fineco dès 1994**, l'entreprise dont mon père était le fondateur et le Directeur scientifique.

Cette société créée en janvier 1994 propose de l'ingénierie du financement de la R&D pour les entreprises industrielles et services aux industries. Il s'agit de valider les projets R&D d'entreprises privées au regard des critères d'éligibilité de subventions nationales et européennes ; de monter les dossiers de demandes de subventions ou avances remboursables, d'aider les sociétés à mettre en place des méthodologies rigoureuses en matière de Crédit d'Impôts Recherche. Notre équipe est composée d'ingénieurs et docteurs dans de multiples filières scientifiques (biotechnologies, chimie, électronique, mécanique, plasturgie informatique, matériaux...).

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

Celle que je vis depuis plus de 15 ans en tant qu'entrepreneur dont le défi est

de faire progresser plusieurs paramètres en même temps : qualités des prestations et des relations humaines (partenaires, collaborateurs, clients), performances économiques, engagement de l'entreprise dans sa responsabilité sociétale (actions humanitaires, mécénat culturel, formation des jeunes...).

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

- Des besoins d'accompagnement pédagogiques et méthodologiques entre les directions R&D et les directions financières
- La myriade de financements dédiés à la R&D et la mouvance des réglementations favorisera les sociétés de conseil ayant un rôle de « guichet unique ».

Si tu changeais de métier ?

Œnologue !

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Ma passion : « le genre humain », j'aime partager des moments de convivialité avec ma famille et mes amis. Egalement administrateur d'une caisse de Crédit Mutuel + animateur de réunions du type « Savoir communiquer avec son banquier », pour les créateurs d'entreprises.

Tes plus belles réussites :

- Assumer un business model à contre courant de tout le monde et ce depuis la création de l'entreprise : une rémunération au forfait et pas au pourcentage, pas de commerciales directes.
- Avoir su allier le développement de l'entreprise et une politique sociale engagée. Résultat pas de turn-over !

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Sandrine QUEYROI

Fondatrice et gérante d' EASYTRI

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Il y a 10 ans à l'IFAG, le Kcréa se préparait en 1^{ère} année ! A ce moment-là, notre équipe gagne le concours régional grâce au 1^{er} convertisseur de francs en euros. Une innovation qui m'amène à créer **CYSO** dès la fin de ma 1^{ère} année. Je vends alors plus de 220 000 exemplaires de convertisseurs à la Ville de Toulouse, Air France...

L'aventure s'arrête à la fin de mes études en 1999 et j'entre aussitôt chez **Veolia** en tant que Responsable commerciale dans le traitement des déchets auprès des industries. Puis mon poste disparaît. Je deviens alors responsable commerciale de 9 départements pour **CITEC Environnement**, fabricant de conteneurs de déchets ménagers pour collectivités.

En 2007, je m'engage avec la **société PAPREC (Papier Recyclé)** pour restructurer la stratégie commerciale de l'entreprise. Lors de l'arrivée d'un nouveau dirigeant, je décide de partir et de créer ma 2^{ème} entreprise. **Easytri** voit le jour en janvier 2009.

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

Bien évidemment la création et le développement d'EASYTRI. Gérer une jeune structure au fort potentiel est très prenant. Je m'y accomplis totalement. Ce sont surtout le pilotage et les choix stratégiques qui me font vibrer.

Voir évoluer son « bébé » et lui faire prendre la bonne route, c'est ce qui m'anime au quotidien.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Ce métier est en pleine phase de croissance. Aujourd'hui nous sommes encore dans l'évangélisation du marché mais dans 5 ans avec la poussée du développement durable, il faudra être très proactif et être reconnu comme un acteur majeur pour perdurer.

Si tu changeais de métier ?

Je peux éventuellement changer de secteur mais de métier ça sera difficile, l'entrepreneuriat est en moi.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Ma famille avec ma petite fille, mes amis et le sport. J'ai vraiment besoin de ce doux mélange pour aller bien !

Tes plus belles réussites :

Réussir à concilier ma vie personnelle, professionnelle et sociale. C'est grâce à cela que je trouve la bonne énergie au quotidien.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Isabelle TERRIER

Fondatrice et gérante de TERRIER CONSULTING BEAUTY

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Ma première expérience professionnelle a duré six ans chez Distriborg, acteur majeur de la distribution de spécialités nutritionnelles. J'ai d'abord occupé le poste d'assistante chef de produit, puis chef de produit, puis chef de marché.

Ensuite j'ai eu envie de me renouveler et je suis entrée chez Elytis en 2000, à la direction marketing de la centrale de services des franchises. Je suis restée dans le milieu des cosmétiques et de la parfumerie en développant au sein de la société Parour Prestige un parfum pour la styliste Barbara Bui, puis j'ai décidé de créer en 2006 ma propre agence de consulting en développement de cosmétiques et de parfums.

Le réseau professionnel m'a beaucoup servi : dans un premier temps, mes supérieurs hiérarchiques me faisant confiance m'ont fait progresser, puis les clients... Ensuite, par le bouche à oreille, les missions se succèdent.

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

La création d'une filiale (Parour Prestige) pour un groupe parisien accompagné d'un premier projet : la

création d'un parfum pour la styliste couture Barbara Bui. De l'adrénaline au sein d'une équipe de choc... Une expérience inoubliable !

Si tu changeais de métier?

Je monterais une activité dans le but d'aider les personnes âgées à simplifier leur quotidien et leur apporter de la gaieté

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Dans le secteur des cosmétiques et de la parfumerie, je vois s'amenuiser les éléments de différenciation en termes d'offre entre les circuits de distribution en grandes surfaces, parfumeries, parapharmacies... Pour ce qui concerne mon métier, je n'ai ni envie de faire grossir mon entreprise, ni de la revendre un jour. Je suis heureuse de l'avoir créée et d'ici cinq ans, pourquoi pas m'associer pour évoluer ?

Tes plus belles réussites :

Ma plus belle réussite est aussi l'expérience qui m'a le plus marquée : la création du parfum Barbara Bui, distribué dans 200 points de vente en France. Tout était à faire : du jus au flacon, en passant par le packaging, le lancement presse, les distributeurs à trouver ... C'était un vrai pari et nous l'avons tenu.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Vincent VIGNAT

Fondateur et gérant d'AWITECH (Traitement de l'air)

IFAG Lyon – Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après mes études à l'IFAG - suivies en mode classique de 1993 à 1996 - j'ai occupé pendant un an et demi un poste de technico-commercial dans la vente de produits industriels. Puis je suis devenu Ingénieur d'affaires dans le traitement de l'air et ce, pendant 10 ans. Durant ces nombreuses années et jusqu'en janvier 2008, j'ai acquis une forte expertise dans ce domaine. J'ai franchi le pas de la création d'entreprise en mars 2008 car je souhaitais travailler à ma façon et élargir le spectre de mes activités.

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

En 2003, nous avons commencé à travailler avec des constructeurs et intégrateurs de machines. C'était un nouveau type de clientèle avec un niveau d'exigence exceptionnelle. Cela fut une grosse remise en cause dans notre manière de travailler.

C'est comme si vous étiez dans un hôtel sans étoile et que vous deviez vous transformer en palace. Vous voyez le travail à fournir ! Nous nous retrouvons dans ce type de situation. Ce fut extrêmement riche d'enseignements.

Résultat : nous avons réussi à convaincre ces constructeurs et à les fidéliser.

Si tu changeais de métier ?

Si j'avais la possibilité de faire ce que je veux, je deviendrais pilote d'hélicoptère !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Je vois 3 phénomènes pour lesquels il risque d'y avoir des évolutions majeures :

- L'optimisation des consommations d'énergie, un point sur lequel les clients sont déjà sensibilisés
- La récupération d'énergie qui n'est pas encore assez exploitée et qui sera sans doute un point essentiel des process industriels à l'avenir
- Et puis, bien sûr, la réglementation dont nous dépendons toujours et qui devrait évoluer.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je m'occupe de ma famille le plus possible. Puis pour me détendre, je fais du tennis, du VTT et de la course à pied. L'hiver, je fais pas mal de ski car nous sommes proches des stations.

Tes plus belles réussites :

- Avoir réussi à travailler avec des constructeurs de machines, une clientèle extrêmement exigeante. Cela m'a permis de rentrer dans le secteur de l'aéronautique, un univers fermé auquel je n'aurai pas eu accès.
- La création d'Awitech avec un bon départ puisque les 2 premiers exercices sont très encourageants.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com