

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

IFAG ALUMNI
Network attitude

CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies





CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Franck ALVAREZ

Directeur administratif et Financier de CEZANNE
(Biotechnologies) - Groupe THERMO FISHER
SCIENTIFIC

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Le goût pour les chiffres m'a orienté vers les disciplines de gestion-finances dès mon entrée à l'IFAG. J'ai démarré dans le domaine du contrôle de gestion jusqu'en 1992 chez **Jet Services-Transport Express**. Le challenge de création de poste d'Auditeur Interne au sein du groupe **Algeco** (Location Vente / constructions modulaires) m'a ensuite séduit. Fin 1996 je rejoins **Optimum** une entreprise de industrielle de façades de placard (filiale du groupe Parisot) pour accompagner la forte croissance de cette activité avec le management d'une équipe comptable et informatique.

Depuis 2000 j'occupe les fonctions de Directeur Administratif et Financier au sein de **Cezanne** (filiale du groupe Américain Thermo Fisher), entreprise qui fabrique et distribue des solutions de diagnostic médical dans le monde entier. Je suis passé d'un contexte de start-up à celui de filiale d'un grand groupe. Mes responsabilités actuelles couvrent les domaines financiers, ressources humaines et IT. J'interviens également pour le compte d'une autre filiale de vente et marketing opérationnel.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le DAF est en train de muter vers le rôle d'un véritable partenaire d'affaires et va davantage se différencier de son rôle d'expert-comptable ou contrôleur de gestion.

Des expériences élargies aux problématiques ressources humaines et processus internes sont structurantes car elles donnent un angle de vision qui ne se limite plus à la lecture de chiffres derrière lesquels, ne l'oublions pas, il y a les hommes et l'organisation...

La participation active à la stratégie est capitale. C'est elle qui permet d'éviter l'écueil classique d'une gestion centrée uniquement sur les coûts (coups !).

Si tu changeais de métier ?

Ce serait une reprise d'entreprise dans le domaine du sport et des loisirs.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis joueur compétiteur de Badminton et entraîne une équipe de jeunes (10 à 15 ans). Je pratique le Feng Shui, un art asiatique qui est passionnant.

Je partage aussi mon temps personnel avec mon épouse et mes trois enfants.

Tes plus belles réussites :

- Partir de la feuille blanche et bâtir un système complet de gestion performant et rigoureux.
- Favoriser la culture du changement en passant d'un statut de PME internationale à celui de filiale d'un groupe américain.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Philippe BABOU

Directeur des achats monde chez MERIEUX
NUTRISCIENCES

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En changeant d'entreprise et en explorant à chaque fois une nouvelle facette de mon métier ! J'ai forgé mes premières armes en PME, d'abord chez **Sert**, fabricant de remorques pour l'armée ; puis chez **Kis**, créateur des cabines Photomaton, où j'ai commencé à relever des défis croissants d'optimisation des coûts. Je suis allé au bout de cette logique de formation intensive et d'acquisition de nouveaux outils en intégrant le secteur automobile avec **le groupe Valéo**. Puis j'ai créé le service achats et logistique d'une entreprise du bâtiment de 800 personnes, **Installux**. Enfin, je me suis ouvert à l'international en devenant directeur des achats monde chez **Mersen**, et depuis deux ans chez **Mérieux Nutrisciences**.

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

C'est une expérience que j'appellerais « affective », à savoir mon passage chez **Installux**, PME du bâtiment. Je venais d'un grand groupe, il m'a fallu modifier ma façon d'être. Ce fut la période où j'ai le plus réfléchi sur mes pratiques, sur moi-même. On a une

approche différente de ses objectifs lorsque l'on sert la main du « patron » chaque matin.

Si tu changeais de métier ?

Je prendrais la direction d'un hôtel dans un pays chaud, avec ma famille ! Une manière de me dire que je passerais ainsi plus de temps avec elle tout en gardant une activité prenante.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le métier d'acheteur est très ouvert. Il doit désormais intégrer la notion de TCO (Total cost of ownership), c'est une obligation absolue, les notions de coût global (coût d'étude intégré, qualité, logistique, douanes, optimisation du cash, etc...) et plus seulement la notion de prix. L'acheteur doit être un leader, apporter de la valeur ajoutée, de nouvelles idées. Il doit savoir convaincre et entraîner les acteurs internes de l'entreprise.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je me consacre essentiellement à ma femme et à mes enfants. Depuis 3 ans, je pratique le trail avec ma femme, des courses à pied en pleine nature de 8 à 10 h d'affilée. En ce moment, on prépare le trail du Mont-Blanc qui aura lieu fin août.

Tes plus belles réussites :

Avoir créé de toutes pièces un service achats et logistique chez **Installux**. Un travail fantastique, ma plus belle expérience. Je pense que j'ai réussi, et ça n'était pas gagné d'avance dans le milieu du bâtiment, qui n'avait pas l'habitude de ces pratiques. C'est ce que j'ai fait de mieux dans toute ma carrière.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Christophe BERTONCINI

Directeur général de FIAT FRANCE

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. Depuis le 1^{er} août 2010, j'ai été nommé directeur général de **Fiat France**.

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

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, bien qu'en France on soit très étiqueté dans son secteur, comme moi dans l'automobile. Je m'orienterais peut-être dans l'immobilier, domaine qui m'intéresse particulièrement.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le marché de l'automobile est mature en France et seule une stratégie très dynamique permettra d'augmenter les parts de marché. Fiat s'y emploie en mettant en oeuvre une politique d'investissement ambitieuse : 26 Milliards d'euros sont engagés pour les prochaines années.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

J'aime beaucoup le sport : vélo, tennis, golf, moto, rugby... autant de disciplines que j'ai pratiquées. Je manque de temps aujourd'hui ! Je consacre également mon temps libre aux membres de ma famille, indispensable pour mon équilibre personnel et professionnel.

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.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Carol BLÉRY

Directeur finances et contrôle de gestion
division Chimie/Biotech chez Sanofi-Aventis

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment êtes-vous arrivé à votre poste actuel ?

Ma première 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 **Synthélabo**. 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**.

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

J'ai eu la chance de quitter chacun de mes postes avec une expérience positive. Si je dois affiner le propos, je dirais que selon les responsabilités qui m'ont été confiées, ce sont les missions d'expertise qui m'ont le plus marqué, mais qui m'ont le moins intéressé. J'en retire la conviction que les fonctions

dans lesquelles je m'épanouis le plus sont celles où je peux manager les hommes, les situations, les projets.

Si vous changiez 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.

La tendance dans votre métier d'ici 5 ans ?

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, pression due à la généralisation des médicaments génériques. Nous trouvons une voie d'équilibre, mais nous ne travaillerons plus sur les mêmes fondements.

Et à part votre métier, vos autres activités ?

Je suis marié à une IFAGuienne avec qui je 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. Personnellement, je ne trouve pas le temps.

Vos 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 ».

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

David CHASSAN

Directeur Général Adjoint de VIVACTION
(Groupe ITN France – Opérateur Télécom)

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé en tant qu'ingénieur commercial chez **Sage** lorsque j'étais en 3^e année à l'IFAG. Au bout de 2 ans, j'ai décidé de créer mon entreprise de **conseil en e-business** à une époque où Internet était encore embryonnaire. Durant 5 ans, l'activité s'est développée à Toulouse et à Paris pour atteindre 10 salariés. Et puis en 2001, **Vivaction** me propose de devenir actionnaire et de relever un challenge : transformer cette société purement commerciale de revente de services Télécom en véritable opérateur Télécom. J'ai occupé le poste de Directeur des nouvelles technologies puis celui de Directeur du développement jusqu'en 2009 date à laquelle j'ai été nommé Directeur Général Adjoint.

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

La négociation d'un gros contrat avec le Président des Telecom en Algérie. J'ai compris lors de ces négociations que le business dans un environnement multiculturel oblige à beaucoup d'humilité et de remise en cause. Rien n'est jamais acquis.

Si tu changeais de métier ?

Redevenir Consultant seul, ou très autonome dans une structure, en accompagnement de Directions Générales. J'aime aider à prendre des décisions en termes de changement, d'organisation, de stratégie d'entreprise.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Les deux sources d'évolution dans notre secteur sont indéniablement la convergence et le nomadisme. Pouvoir travailler avec tous les outils possible en même temps (téléphone, ordinateur avec internet, visio...) et de n'importe où, tel sera l'enjeu dans les années à venir.

Par rapport aux sociétés de revente de services informatiques, les opérateurs télécom ont la chance d'avoir les « tuyaux » et la maîtrise des clients. Nous pouvons donc les raccorder et leur faire des offres. Cet aspect constituera demain un autre élément capital dans l'évolution du secteur Télécom.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je pratique le tennis, j'adore les romans de science fiction et je joue de la guitare électrique depuis de nombreuses années.

Tes plus belles réussites :

Avoir réussi à être en 3^e position avec mention « Très bien » à l'Executive MBA que j'ai suivi au Celsa. Cela fut un gros investissement que j'ai mené en parallèle à mon travail et ma famille et que je me suis payé à titre personnel. J'ai continué en obtenant un Master II en RH toujours au Celsa.

- Avoir réussi à entreprendre ce que j'ai voulu : ma société, un club d'investissement, le montage de partenariats audacieux...

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Caroline de POMMERY

District Manager chez HARLEY DAVIDSON FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS tourisme et un an de vie active dans ce secteur, j'ai repris mes études à l'IFAG pour approfondir mes connaissances en marketing. Mon stage de 3^e année a eu lieu chez **BMW** en tant qu'assistante marketing. C'est un diplômé de l'IFAG, Jean-Michel Cavret alors directeur de **BMW Moto France**, qui m'a donné ma chance : j'y suis restée 18 mois. A l'issue du stage, j'ai rejoint **Harley Davidson** qui créait à ce moment-là sa filiale française, au poste de responsable marketing. Tout était à faire, pendant quatre mois j'ai touché à tous les postes ! Un an plus tard, l'équipe était complète avec 12 personnes, aujourd'hui nous sommes **18 permanents**.

J'ai passé 10 ans à la direction du marketing moto. En 2006, on m'a proposé la direction **d'un centre de profit accessoires et vêtements de Harley Davidson**, une étape passionnante. Depuis 2008, je suis **directrice de région moto** pour l'Ile-de-France, le Nord et l'Est de la France.

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

Sans hésiter, le poste que j'occupe aujourd'hui. C'est un poste commercial, avec pour objectif le développement des concessions moto, créer un nouvel univers de A à Z... C'est pour moi une opportunité extraordinaire.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur commercial, peut-être avec une dimension supplémentaire d'encadrement et d'accompagnement.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Harley Davidson a la chance d'être la seule marque de moto qui ait traversé la crise en progressant, lentement mais sûrement. Notre marque n'est pas dans une politique commerciale agressive : nous touchons à la fois des motards confirmés qui veulent continuer à avoir des sensations en conduisant une moto, dans la limite de vitesse autorisée, et de jeunes conducteurs qui passent le permis moto et achètent directement une Harley.

Tes autres activités ?

Le sport, ski, voile, équitation... Mais je suis avant tout une motarde ! On roule en famille avec mon mari, et mes trois filles y prennent goût ...

Tes plus belles réussites :

- Avoir réussi à me faire accepter dans le monde de la moto.
- Avant de me voir comme une femme, on m'identifie comme une motarde ! J'ai toujours eu des motos, je vais travailler en moto, j'ai roulé sur circuits...
- Je n'ai jamais rencontré personne qui mette en doute mes compétences professionnelles du fait d'être une femme.
- Le goût d'une victoire, dans la mesure où le milieu reste, encore aujourd'hui, très majoritairement masculin.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



Carole FROMENTOUX

Synergie et Intégration Achats Groupe –
Spécialiste du Change Management chez TDF

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, je suis partie à l'étranger : 2 mois en Angleterre et 8 mois en Australie comme assistante marketing chez **EACgraphics** (PAO). De retour sur Lyon en 1993, j'ai exercé plusieurs fonctions en commençant par Supply Manager chez **Solymatic** (maintenance) puis commerciale chez **Experteam** (logiciels de gestion) et chez **Bacou-Melinon** (protection individuelle). En 1995, j'intègre **Agam Branson**, (fabricant de mobiliers d'ateliers). Je développe durant 4 ans le réseau de distribution RA.

En 2000, j'intègre le service commercial de **TDF** et propose des prestations techniques aux opérateurs télécom. J'exerce cette activité 5 ans puis pars 6 mois dans la filiale **finlandaise** comme chargée d'étude stratégique sur la numérisation de la radio. Ensuite, je suis nommée au service marketing à **Paris** pendant 2 ans sur les activités TV&Radio.

En 2008, dans le cadre de la construction Groupe TDF en Europe, on me confie une mission de coordination des **achats** au niveau groupe et la mise en place d'un programme d'optimisation des coûts. Parallèlement en 2010, je termine un MBA à Genève et achève une mission de change management dans la filiale **allemande** (8 mois).

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

Mon expérience en Finlande donne une nouvelle impulsion à ma carrière. Je travaillais à l'étranger, sur une mission stratégique de business development en intégrant une dimension groupe encore latente. Et c'est la découverte d'une autre culture avec des individus d'apparence introvertie mais témoignant d'un grand respect. Et ils passent très vite à l'action !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Souvent insufflée par des dynamiques de marchés rapides, toutes les grosses structures qui se développent à l'International devront intégrer une démarche de change management. Il s'agit alors de mettre en place le meilleur process possible et de modifier la culture interne pour orienter les réseaux et réussir les transformations stratégiques des sociétés face à leur(s) marché(s).

Si tu changeais de métier ?

Je dirigerais une ferme dans l'Outback Australien! En second lieu, je rejoindrais un cabinet de consulting.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Du théâtre amateur, de la natation et depuis peu des cours d'allemand !

Tes plus belles réussites :

- Avoir su comprendre et anticiper les futurs enjeux pour évoluer dans le groupe durant 10 ans et me créer des opportunités professionnelles intéressantes.
- D'avoir réussi mon Executive MBA en 2010, option Purchasing et Supply Management de l'EIPM à Genève - accrédité par l'association des MBA (AMBA).



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Bruno GARROS

Directeur International du Réseau de distributeurs
chez MARTIN PROFESSIONAL A/S

IFAG Paris – Promotion 1989

Comment es-tu arrivée 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 **Morari Stores** un fabricant Français, manage une équipe de 10 commerciaux durant 2 ans. Rapidement, **Acrimo** - une entreprise Danoise également spécialisée dans les stores - me propose sa Direction commerciale France (1994 à 1998).

En 1998, je rentre chez **Martin Professional**, 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, j'occupe depuis fin 2008 le poste de Directeur International du Réseau des distributeurs. Je gère **65 pays via 4 directeurs de zone** et 190 M€ de CA. Ce parcours m'a amené à devenir un spécialiste du management de Business Unit dans des groupes Internationaux Industriels.

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

Ma première véritable direction commerciale chez ACRIMO avec une grande autonomie, la responsabilité totale de la filiale et un reporting Europe associé à un pilotage complet des différents services. Cette expérience m'a permis de prendre véritablement goût au management général.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

L'évolution technologique sera indéniablement un facteur clef de succès pour les fabricants, (ex : technologie LED), l'apparition de nouveaux réseaux de distribution et l'émergence de nouvelles places fortes en Asie et au Brésil notamment.

Si tu changeais de métier ?

Une création ou reprise d'entreprise dans le secteur industriel.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Voyageant énormément, j'essaie de garder la forme en pratiquant régulièrement des activités cardio (jogging, rameur.....)

Tes plus belles réussites :

- Les résultats affichés de Martin France pendant 10 ans aussi bien au niveau croissance / profits que d'un point de vue humain.
- Plus récemment la mise en place d'un nouveau business model en Russie, positionnant ce pays, comme marché phare du groupe.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Olivier LAFORE

Directeur marketing de IMERYS (partie toiture)

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé très tôt dans l'univers industriel en étant, dès la sortie de l'IFAG, technico-commercial chez **Saint Gobain vitrage**. Au bout de 3 ans, une opportunité s'est présentée à moi chez **Imerys**, le leader mondial de l'extraction, la transformation et la valorisation des minéraux industriels. Je l'ai saisie pour devenir chef de secteur puis responsable marketing produits pour le marché Europe. Ensuite, j'ai commencé à gérer un vrai business unit à travers un poste de Directeur régional des ventes (DRV) avec le **management de 20 personnes sur 26 départements**. Aujourd'hui, après 10 ans chez **Imerys**, je pilote la stratégie marketing globale de l'activité toiture avec une équipe de 20 personnes.

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

Ma prise de fonction au poste de DRV sans réelle notion de management. J'ai appris à être dans l'empathie et la compréhension, à piloter et fédérer une équipe derrière un homme et un projet. Une expérience humainement enrichissante !

Si tu changeais de métier ?

J'essaierais d'exercer un métier proche de la nature, des valeurs rurales mais je n'y ai pas réfléchi plus que cela. Alors tout est possible... !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Nos minéraux entrent dans la composition des matériaux liés à l'habitation. Dès lors, les questions environnementales seront au cœur de nos préoccupations. Elles existent déjà avec toutes les réglementations qui entrent en vigueur, type la RT 2012 (réglementation thermique).

Le métier du marketing que j'exerce aujourd'hui consistera de plus en plus à anticiper les besoins et à intégrer, dans cette réflexion, la valorisation des minéraux. D'autant que les problématiques sont d'ores et déjà et seront plus que jamais globales en termes de construction de bâtiments ou de maisons (tuiles + murs).

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis un passionné de pêche à la mouche.

Tes plus belles réussites :

- Avoir fédéré et fait avancer avec succès une équipe d'une vingtaine de managers autour d'un projet lorsque j'étais Directeur Régional des Ventes.
- Avoir réussi à changer de casquette régulièrement en me remettant en cause à chaque fois.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Marc LIGNIER

Directeur Commercial & Marketing
d'INDESIT COMPANY SERVICE

IFAG Lyon – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé dès 1990 à l'international en tant qu'Assistant Manager chez Disney à Orlando pendant 18 mois.

De 1992 à 2006, je reste dans le même groupe qui change de nom au gré des fusions et acquisitions. (**Thomson électroménager, Moulinex, Brandt Group, Fagor Brandt Group ...**). Je passe de chef de secteur à inspecteur commercial puis Directeur Régional, Responsable des comptes clés National, Responsable des comptes clés du groupe pour devenir Responsable Marketing en France puis Area Marketing Manager Europe du sud et Moyen-Orient. Une halte en France durant 3 ans en tant que Responsable Marketing France puis je repars en tant qu'International Business Development Manager pour les pays de l'est.

Ce parcours m'amène à gérer toutes les grandes marques de l'électroménager comme **Thomson, Brandt, Fagor, Vedette, Moulinex, De Dietrich, Sauter.**

En 2006, j'intègre le Groupe **Indesit Company** au poste de Directeur Marketing & Communication pour la France et la Belgique. En Mars 2011, je suis nommé Directeur commercial & Communication d'Indesit Company Service, la partie après-vente du Groupe.

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

Le dépôt de bilan de Moulinex dans les années 2000. Neuf mois après le mariage Group Brandt /Moulinex dépose le bilan : Brandt sera repris par le groupe Elco et Moulinex par le groupe SEB.

En attendant cette reprise, il fallait faire vivre l'entreprise, projeter les équipes vers l'avenir, leur donner du sens alors que la période était floue !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Une tendance lourde : internet et les réseaux sociaux nous obligent déjà à commercer différemment. A l'avenir ce sera, pour les fabricants d'électroménager comme Indesit, une manière de reprendre la maîtrise de leur marque en termes de distribution.

Si tu changeais de métier ?

Organiser la cérémonie d'ouverture des JO. Participer à une belle aventure humaine, mondiale, sportive .

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Peu de temps en dehors de ma famille (trois enfants) et de mes amis.

Tes plus belles réussites :

- Le redéploiement de la marque Scholtès il y a 2,5 ans et qui commence à payer puisque nous enregistrons +30 % de CA les 6 derniers mois. J'ai défendu cette rénovation de la marque car je crois à la place d'une marque Premium spécialisée en cuisson.
- D'un point de vue managérial, j'apprécie particulièrement quand un membre de mon équipe évolue grâce au travail effectué ensemble ; Une réelle satisfaction.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Eric PESIER

Directeur commercial France de ENODIS
(Fabricant et distributeur de matériel de cuisines
pour professionnels)

IFAG Paris - Promotion 1980

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, je rentre comme vendeur chez un installateur de « **Grandes cuisines** » toulousain. Au bout d'un an, je suis nommé chef des ventes. Quatre ans après cette prise de fonction le **N°1 fabricant de fours mixtes** me débâche. Pendant 11 ans je développe la région Aquitaine en tant que Directeur Régional des ventes. Mon meilleur installateur, basé à Angoulême, me demande de devenir son Directeur commercial pour diriger une équipe de 33 personnes. L'aventure dure 3 ans puis **Welbilt** fabricant N°1 Mondial de matériel de cuisson, devenu **Enodis** un an après, me recrute. **Cela fait 10 ans que j'exerce dans cette entreprise** en ayant commencé comme Directeur Régional en Savoie pendant 3 ans. Ensuite, je suis monté sur Paris pour m'occuper de la Direction des Ventes IDF. Depuis 5 ans, je gère la Direction Commerciale France avec une équipe de 15 commerciaux, 2 conseillers culinaires et 4 personnes au Bureau d'études. Nous fabriquons dans 18 usines (via le Groupe Manitowoc) et distribuons ce matériel par le biais de 900 installateurs sur le territoire français.

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

Au cours d'un salon prestigieux à Lyon (« Les Bocuse d'Or »), j'ai recadré mes équipes « à la Aimé Jacquet en 98 ». Tout le monde fut secoué. Pourtant, le lendemain, l'ensemble de l'équipe m'attendait sur le stand avec des applaudissements à la clef ! Pour moi, ce fut une réussite.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Les installateurs devront être très forts techniquement sous peine de péricliter. Les industriels de l'agro-alimentaire s'orientent vers la production de plats de qualité « livrés finis ».

Si tu changeais de métier ?

A l'IFAG, mon mémoire pour rentrer était sur la création d'un centre équestre sportif avec des chevaux exceptionnels (Arabes, Andalous). Un rêve qui perdure...

Et à part ton métier, tes autres activités ?

De la moto en pratique régulière. J'ai deux motos (Bmw et Yamaha) et du ski (ski d'or). Avant, je faisais de l'équitation mais j'ai arrêté.

Tes plus belles réussites :

- La réalisation complète de la cuisine des Hospices Civils de Lyon qui est gigantesque un peu comme une ville en servant 15000 repas par jour.
- Le fait d'avoir amené, en 4ans, la moyenne du chiffre d'affaires de mes vendeurs de 1 Million d'€ à 1,8 Million d'€.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Bernard PESSO

Directeur de la supply chain et logistique
Europe chez SCHNEIDER ELECTRIC

IFAG Toulouse - Promotion 1980

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 3^{ème} année de l'IFAG, je suis entré chez **Sogerma** en tant qu'assistant de gestion. Puis, j'ai intégré la société Télémechanique, comme contrôleur de gestion d'une Business Unit. La société a été rachetée en 1988 par le groupe **Schneider Electric**, au sein duquel j'ai mené toute ma carrière professionnelle. J'ai exercé différentes responsabilités au sein de services de contrôle de gestion et de production. Alternant les rôles opérationnels et fonctionnels, j'ai notamment participé à la création d'une joint-venture au Japon, dirigé un projet sur la mesure de performance d'une vingtaine d'usines françaises, assuré la direction des programmes de productivité industrielle au niveau européen... Fin 2004, j'ai été chargé de globaliser la logistique de Schneider Electric en Europe. Depuis 2 ans, cette responsabilité s'est élargie au Moyen-Orient, à l'Afrique et à l'Amérique-du - Sud. **Mes équipes (2300 collaborateurs répartis dans une vingtaine d'entrepôts)** organisent les expéditions et le stockage de quelques **800 000 références de produits**. Notre ambition ? Assurer la meilleure disponibilité de ces produits pour nos clients dans une soixantaine de pays

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

C'est la négociation marathon d'une joint-venture au Japon : 72 heures sans quasiment dormir, réunions dans la journée, synthèse et compte-rendu pendant la nuit. De nombreuses tensions, parfois à la limite de la rupture mais, pour finir, un accord qui débouchera sur une association avec un partenaire japonais, association qui dure encore. La ténacité et le respect des interlocuteurs en toute circonstance finissent toujours par payer.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

La supply chain est un métier d'avenir car il permet une réelle différenciation concurrentielle. Schneider Electric l'a bien compris en investissant dans ce domaine.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais ma propre entreprise.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Le sport en pleine nature... J'aime courir sur les plages des Landes à marée basse.

Tes plus belles réussites :

- Ma plus belle réussite, c'est la plus récente : la transformation de la logistique européenne de Schneider Electric en 5 ans.

Le plan stratégique que nous avons élaboré visait à améliorer nos niveaux de service aux clients tout en réduisant le nombre de plateformes de stockage. Objectifs atteints tant en efficacité qu'en termes de satisfaction clients.

- Mais ma plus grande fierté, c'est de manager une équipe très performante.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Géraldine PHILIPPON

Acheteur chez ETANCO (Fixations pour couverture / BTP)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Par hasard ! En sortant de l'IFAG, je ne savais pas ce que je voulais faire, juste ce que je ne voulais pas faire... Après 18 mois d'assistantat de direction dans une **société de design**, expérience qui m'a fait découvrir le travail avec l'Asie, je suis entrée chez **Berner** (quincaillerie) en tant que chargée des relations fournisseur : en clair j'étais en charge des litiges et des achats de transports pour le service achats.

C'est là que j'ai découvert l'univers des achats. Puis je suis entrée en 2001 chez **LR ETANCO** en tant qu'acheteur en charge des produits de fixation Asie.

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

Le décès du PDG en novembre 2003.... Je le connaissais peu, et je ne travaillais pas directement avec lui... mais beaucoup de mes collègues le connaissaient depuis des années. Son départ précipité a été source de grands changements. Depuis, cette société familiale a été vendue à 67% à une société financière. Nous sommes passés du service aux clients à la recherche de rentabilité.

Ce qui change l'approche du métier d'acheteur

Si tu changeais de métier ?

J'adore mon métier et pour l'instant je n'ai pas envie de changer ! Maintenant si l'occasion se présentait, écrire des romans...

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Le métier d'acheteur est en plein devenir. Les achats sont devenus une part importante du budget d'une société, et c'est là que les économies sont réalisables. Ce département peut permettre d'augmenter la marge d'une société. Mon seul regret : que les acheteurs - du moins dans la métallurgie - ne touchent pas un pourcentage des gains qu'ils réalisent. Pourtant, cela doperait la motivation. Or après tout, les commerciaux touchent un pourcentage sur les ventes !

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Je suis membre du Conseil de représentation des habitants de mon quartier. J'y trouve de la convivialité et j'essaie ainsi d'aider à rendre ma ville plus vivante.

Tes plus belles réussites :

- Avoir réussi à démontrer dans un domaine d'hommes (métallurgie et bâtiment), qu'une femme avait largement sa place.
- C'est à moi que les collègues de la R&D demandent de venir travailler avec eux dès les lancements de produits, ce qui ne se faisait pas avant !
- Avoir réussi à créer de vrais partenariats gagnants/gagnants avec mes fournisseurs.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Pierre SALIOU

Directeur commercial de la branche cosmétique
de SCHWARZKOPF & HENKEL

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis toujours, j'ai eu en tête de créer ma propre entreprise. Pourtant, en 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré un poste commercial d'animation des ventes en grande distribution, chez **Nestlé**, et je m'y suis tout de suite plu. Pendant 20 ans, j'ai enrichi ma carrière commerciale dans ce secteur de l'agro-alimentaire. D'abord chez **Kraft Foods**, leader du marché du chocolat en tablettes, où je suis devenu responsable grands comptes, puis chez **Lindt** en tant que responsable France de la force de vente terrain. J'ai pris pendant 5 ans un poste de direction commerciale chez **Yoplait** avant d'entrer en 2006 chez **Emmi**, groupe laitier suisse qui m'a proposé de créer une filiale en France.

Changement de braquet en 2008 : j'ai réalisé mon rêve de jeunesse en rachetant une PME dans le Périgord, mais ça ne m'a pas passionné autant que je l'espérais.

C'est pourquoi je suis revenu à la grande distribution, en intégrant le groupe Schwarzkopf & Henkel, en tant que directeur commercial de la branche cosmétique France.

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

La création de la filiale française du groupe Emmi, où je suis parti de zéro dans mon garage ! C'était un gros challenge et une belle aventure, où l'on a notamment lancé le produit Caffé Latté en France.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Personnellement, j'aime travailler dans cet univers commercial, négociier dans un contexte disons, « viril ».

Cependant, dans un environnement hyper concurrentiel, la relation commerciale entre les gros groupes industriels et la grande distribution est à réinventer. De nouveaux modèles doivent être mis en place afin de pérenniser les structures.

Si tu changeais de métier ?

J'ai déjà changé de métier, en devenant chef d'entreprise

Et à part ton métier, tes autres activités ?

La voile, tendance traversée de l'Atlantique...

Tes plus belles réussites :

Je n'ai pas en tête des exemples de réussite en particulier.

En revanche, mes meilleurs souvenirs sont ceux de moments de négociation, où l'on entre au cœur des relations entre les deux parties prenantes, industrie et distribution. Il se passe à ce moment-là des choses fortes entre les hommes.

Et finalement, ce qui m'a fait avancer dans la vie, ce sont ces types de relations humaines.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Cyril SAULNIER

Responsable Ressources Humaines & Formation
France de MANITOWOC

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai débuté en 1999, dans la Groupe **Saint-Gobain** en tant que Responsable des Ressources Humaines d'une unité de production de 120 personnes qui fabrique des mortiers industriels, appelée Saint-Gobain weber. En 2001, suite à une réorganisation industrielle de cette même société, j'ai été nommé Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes et j'ai pris la responsabilité de 2 sites de production. En 2003, j'ai eu l'opportunité d'évoluer une nouvelle fois dans le Groupe Saint-Gobain en prenant la responsabilité RH du 3^{ème} plus grand centre de recherche et développement du Groupe, spécialisé dans les matériaux haute performance, dans le sud de la France, avec de vrais challenges à relever dans un contexte de crise sociale aiguë. J'ai également pris la responsabilité de la fonction Hygiène/Sécurité/Environnement sur ce même site en plus de mes attributions RH.

Après un peu plus de 9 ans dans le Groupe Saint-Gobain, j'ai décidé de tourner la page avec un souhait de revenir en région lyonnais. Chose faite au 1^{er} juillet 2008, date à laquelle j'ai intégré **Manitowoc**, groupe américain, leader mondial dans l'industrie de la grue et des équipements « chauds et froids » pour professionnels.

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

Sans hésitation, celle en cours, car Manitowoc a subi de plein fouet la crise avec une perte d'activité de plus de 80%. J'ai du gérer 2 plans sociaux en moins de 2 ans avec beaucoup de réorganisations. J'ai acquis la conviction que ces démarches pouvaient être managées de façon participative, transparente et avec une logique gagnant-gagnant.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Je pense que la dimension accompagnement du changement pour la fonction RH sera encore plus exigeante qu'aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Tout est question d'équilibre, je passe beaucoup de temps en famille tout en me laissant des temps de respiration entre amis et par la pratique hebdomadaire du tennis et du jogging.

Tes plus belles réussites :

- Celles à venir à condition qu'elles soient avant tout collectives

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Philippe THEVENET

Directeur du réseau Monde de GOSS INTERNATIONAL
(Métallurgie, fabrication de machines à imprimer)

IFAG Lyon - Promotion 1978

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Attiré depuis toujours par l'international, j'ai fait en 1976 mon stage 2^e année de l'IFAG aux Etats Unis chez Harris Corporation fabricant de rotatives offset pour l'impression de journaux et magazines. L'année suivante je suis rentré chez Harris Corporation en France pour devenir progressivement responsable des ventes sur l'Europe du Sud, l'Afrique du Nord et le Moyen Orient. En 1986 je suis promu au siège nord-américain d'Harris Corporation pour y prendre la Direction Commerciale de l'Amérique Latine, l'Asie et le Moyen-Orient.

En 1990, suite au rachat de la division "Rotatives" d'Harris Corporation par Heidelberg, je travaille 2 ans au siège allemand avec pour objectifs l'intégration des réseaux de distribution d'Harris Corporation avec celui Heidelberg et la mise en place de la politique de prix transfert entre les usines européennes et américaines (4 usines, 2 000 employés, CA 1 M€).

En 1992, je rejoins l'usine française d'Heidelberg pour assurer la gestion du nouveau réseau de distribution monde. En 2005 l'activité rotative Heidelberg est vendue au groupe américain Goss lequel devient chinois en 2010

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

Ma période de transition entre les Etats Unis et l'Allemagne me contraignant à travailler 10j/mois avec mon équipe américaine et 10j/ours avec celle d'Allemagne. Une expérience interculturelle inoubliable ! Il y a également eu le "retour à l'école" en 1992 avec un programme de 4 mois effectué à la Harvard Business School (PMD).

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Journaux et magazines quittent le support papier pour l'écran numérique. Les pays émergents représentent l'avenir avec 60% des achats de rotatives dans le monde contre 20% en 1976 !

Si tu changeais de métier ?

Médiateur international, professeur interculturel.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

Montagne : ski de randonnée et escalade.
Créateur d'un club de gestion, Optifoncier

Tes plus belles réussites :

- Succès du repositionnement de nos ressources depuis 2005 qui nous a permis de gagner des parts de marché sur les "havres" de croissance en Asie et Amérique Latine .
- Le fait que mes 3 fils - après avoir passé une partie de leur enfance aux Etats-Unis et en Allemagne - se sentent bien aujourd'hui où qu'ils soient dans le monde : Adrien travaille à Vancouver, Clovis termine ses études à Shanghai, Charles déménagera prochainement à Chicago.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Sophie TRAMA

Responsable Service Client et Marketing chez
TOTAL ADDITIFS ET CARBURANTS SPECIAUX

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment êtes-vous arrivée à ton poste actuel ?

Je suis entrée en 3^{ème} année de l'IFAG chez **Totalgaz** en tant que commerciale pendant 3 ans, puis j'ai enchaîné avec une expérience au service marketing au siège, à Paris. Trois ans plus tard, j'ai accédé à un poste de chef de ventes France, basé d'abord à Paris puis sur Lyon, avec changements de marché et de population à manager.

Après la naissance de mon 2^{ème} enfant, j'ai souhaité me sédentariser : j'ai intégré la filiale **Total ACS (Additifs et Carburants Spéciaux)** en région lyonnaise, à divers postes. En 2005, à l'occasion d'une réorganisation de notre filiale, j'ai été nommée à la tête du service client et du service marketing opérationnel (création et organisation). Je dirige les assistantes commerciales chargées du suivi des commandes de nos clients Grand Export et tous les supports marketing de Total ACS.

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

Le premier jour de mon premier poste chez Total ACS, qui ne correspondait pas à mes compétences : j'ai passé la plus mauvaise journée de ma vie !

J'ai tenu 18 mois, avant de me voir confier la responsabilité du marketing. Pour autant, cette expérience difficile m'a fait avancer et grandir.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Chaque début d'année est un éternel recommencement. Des contrats sont remis en cause, les constructeurs automobiles subissent les lois du marché et les turbulences des crises... Le management de l'équipe back office doit évoluer sans cesse pour s'adapter aux contraintes de nos clients et aux contrats remportés.

Si tu changeais de métier ?

Si je gagnais au loto, j'occuperais mes journées en tant que marchand de biens car j'aime l'immobilier.

Et à part ton métier, tes autres activités ?

L'activité de toute mère de famille ! Je suis aussi passionnée par la tauromachie, amoureuse des Landes et adore ne rien faire, surtout en vacances.

Tes plus belles réussites :

- Sans hésitation, l'équilibre trouvé entre mon job et ma vie personnelle.
- Mais aussi avoir occupé des postes rarement féminins dans un milieu industriel. J'ai su saisir les opportunités qui s'offraient à moi avec une prise de risque.
- En qualité de tuteur au service marketing, je suis aussi heureuse d'avoir fait évoluer des étudiants vers la vie active avec une expérience riche et solide.
- Enfin, avoir participé à l'identité visuelle de Total ACS en Formule 1.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com