

ensemble

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

#68
MARS 2010

IFAG ALUMNI
Network attitude



Maxime Andriveau

DIRECTEUR COMMERCIAL DE LA CÉLÈBRE MARQUE DE CHAMPAGNE TAITTINGER, MAXIME ANDRIVEAU, 33 ANS, A RAPIDEMENT GRAVI LES ÉCHELONS DE CETTE ENTREPRISE FAMILIALE AU SEIN DE LAQUELLE IL SOUHAITE FAIRE CARRIÈRE.

Obtenir une licence de biochimie était pour ce champion d'origine la base scientifique d'une formation qu'il a toujours voulu compléter par une dimension commerciale. Dont acte en intégrant dans la foulée l'IFAG Paris en admission parallèle en 2^{ème} année. "Après trois premières années d'études, je voulais gagner une année et l'IFAG me le permettait", se souvient Maxime Andriveau. "C'est valorisant d'être accompagné dans une école qui vous accorde sa confiance".

Séduit par le profil

Dès sa 3^{ème} année à l'IFAG, l'étudiant est engagé en CDI en tant que contrôleur de gestion adjoint au sein de la société Mox, filiale du groupe Lease Plan Corporation, numéro un mondial de la location longue durée de véhicules électriques. "Ça m'intéressait, c'était formateur, même si c'était loin de mes souhaits initiaux", commente Maxime. "Une prof de l'IFAG m'avait donné le "virus" du contrôle de gestion, et j'ai ainsi beaucoup appris sur le fonctionnement d'une entreprise". Les perspectives d'évolution sont cependant faibles. Deux ans plus tard, le jeune diplômé promo 2002 de l'IFAG Paris décide de revenir à ses premières amours : le commerce. Maxime Andriveau a le contact facile, aime la vente et les relations humaines. Il retourne en Champagne et provoque une rencontre avec Pierre-Emmanuel Taittinger, alors directeur général de la marque de champagne du même nom (il en est actuellement le PDG).

"Monsieur Taittinger a été séduit par mon profil présentant la double compétence gestion / commerce, soit en quelque sorte l'art de vendre en maîtrisant ses marges... Pour l'anecdote, la mention d'un job étudiant de vendeur chez Décathlon lui a plu !" Cinq entretiens plus tard, Maxime décroche un poste d'attaché de direction en septembre 2003. Bras droit du directeur commercial, il devient directeur commercial adjoint moins de deux ans plus tard. Depuis janvier 2008, il a succédé au directeur commercial, aujourd'hui directeur général.

Je dois beaucoup à Taittinger

"Je dirige l'élaboration, la mise en place et le suivi de la stratégie commerciale France de la marque Taittinger (champagnes alcools et vins) auprès d'un réseau de 80 agents exclusifs et multicartes, et des clients grands comptes ; stratégie qui induit une importante dimension managériale. Je reste aussi en contact avec le terrain car l'animation de ce réseau, l'indispensable veille concurrentielle et le développement de nouveaux marchés nécessitent une présence régulière de ma part aux côtés de mes troupes..." Un champ d'action transversal puisque, responsable de ses résultats, Maxime Andriveau a également en charge la coordination des approvisionnements et la distribution. "J'ai eu de la chance et su la saisir au bon moment », estime l'ancien IFAGuien. "Je suis passionné par mon métier et j'espère bien continuer ma carrière chez Taittinger. Je leur dois beaucoup".

L'IFAG

Lorsqu'étudiant, je me suis renseigné sur les écoles de commerce, l'IFAG a immédiatement retenu mon attention du fait de son processus de formation, ponctué et illustré par de nombreux cas pratiques permettant d'ancrer l'expérience étudiante au cœur d'une réalité professionnelle

FIER...

Je n'ai pas souvenir de quelque chose dont j'ai été particulièrement fier. Ma fierté est quotidienne, chaque jour donne de petits ou de grands signes de satisfaction.

LE RÉSEAU

Personnellement, je ne m'en suis pas servi. Mais il est évident que pour les étudiants de l'IFAG, c'est un outil indispensable. La force de l'école, c'est justement son réseau de diplômés. Il est très important que les anciens aident les nouveaux.

CEUX QUI COMPTÉ...

Le directeur financier de chez Mox, Jacky Biry, qui m'a fait confiance et qui m'a fait vivre deux années fantastiques sur le plan humain. Et puis bien sûr, Pierre-Emmanuel Taittinger qui m'a embauché, et Michel Driant, le directeur général actuel, mon "père" qui m'a formé dans la société.

www.ifag-alumni.com

S'engager pour développer un réseau pérenne.

Une stratégie de réseau se fonde essentiellement sur une vision claire de l'avenir et des acteurs concernés. Une présence constante et une implication personnelle seront attendues de votre part. Dès lors, il s'agit de ne rien négliger dans les contacts entrepris et d'exploiter au maximum les informations recueillies pour avancer dans la jungle professionnelle. Votre incertitude et votre manque d'engagement peuvent être fatals car le réseau vous oubliera très vite. Il est certain que la rencontre avec un réseau constitue une véritable relation qui se construit en permanence.

Pourtant il faut tenir compte des tendances sociologiques actuelles. Les études parlent "d'engagements éphémères". Une tendance de fond qui permettrait aux individus de se manifester - voire de se révolter - mais sans implication dans une communauté fixe ou dans un parti. Dans ce contexte, la notion de réseau attire par sa souplesse, sa fluidité et la liberté d'action qu'elle suppose. Cette séduction est, disons-le, un peu trompeuse car des constantes demeurent universelles en termes de comportement et s'appliquent à tous les réseaux, quels qu'ils soient. Nous en voyons principalement trois.

Constante de visibilité

S'impliquer

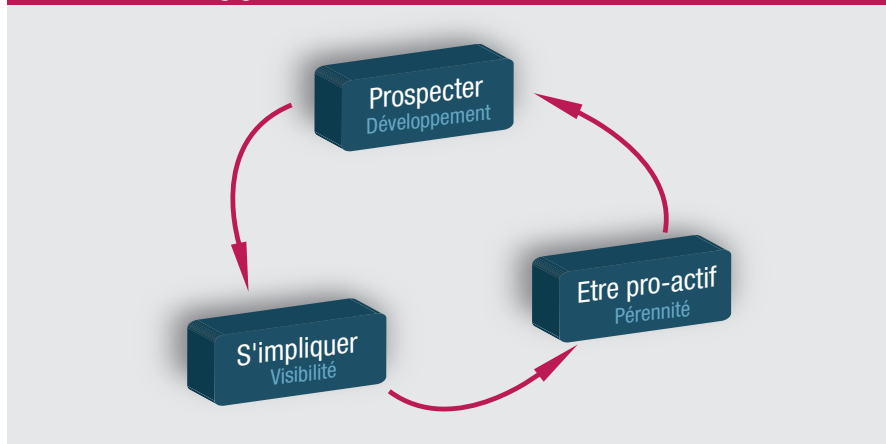
1. S'engager c'est aussi participer (forum - débat - conférences...)
2. Etre certain de son projet professionnel pour donner une image claire de vous-même
3. Avoir la volonté de construire un réseau pour l'entretenir (motivation)

Constante de développement

Prospecter

1. Avoir des sources et des contacts utiles
2. Investir dans des milieux professionnels actifs en région ou au niveau local
3. Mettre en relation ses contacts professionnels, les faire se rencontrer

Les constantes d'un engagement durable



Constante de pérennité :

Etre pro-actif

1. Faire durer son réseau dans le temps / Entretenir ses contacts
2. Animer ses fichiers : activation des contacts identifiés et ceux en devenir
3. Anticiper les contacts "utiles", et identifier les acteurs clés, les connecteurs (appelés également "les hubs")

Rien ne sert de commencer un réseau si d'avance votre détermination et votre engagement personnel ne sont pas clarifiés. En effet un réseau ne vit que s'il est activé régulièrement et suivi de façon constante. La régularité de vos contacts démontre votre professionnalisme dans vos recherches.

Participer à des associations, intervenir dans des groupes "économiques" liés à votre secteur professionnel démontre aussi votre volonté d'être "actif" et "participatif".

A éviter de faire :

1. Activer son réseau une fois par an car c'est donner l'impression d'être opportuniste et de contacter les personnes "par intérêt"
2. Oublier ses contacts et se faire rappeler par eux car c'est un manque de professionnalisme
3. S'engager dans un réseau professionnel et disparaître sans laisser de trace

Un réseau professionnel se construit sur du long terme et se cultive au quotidien sachant qu'il peut se détruire en une heure. Votre implication affirmera votre présence sur le terrain et constituera votre signature identitaire. Une forme d'engagement durable ! ■

Dates-clés de Hervé Lustemberger

- 17 ans d'expérience de l'animation et de construction de programme pour les entreprises.
- NOUVEAU / Stages ouverts en 2010 / Toulouse pour les particuliers : Communication orale – Inscription sur mon site.
- Approche pédagogique par le Théâtre Forum pour les séminaires de management en « Entreprise ». Une nouvelle approche de la formation active.



Posez vos questions réseaux à Hervé Lustemberger

Intervenant en Management & Communication
à l'IFAG Toulouse
www.lustemberger.com



De gauche à droite : Sylvia Rodriguez, coordinatrice marketing et Sandrine Mouvand, responsable marketing chez EFFIA.

Sandrine Mouvand

37 ANS, PROMOTION 1996, IFAG LYON.
DIRECTION MARKETING CHEZ EFFIA,
FILIALE DU GROUPE SNCF

En quoi consiste votre métier aujourd'hui ?

Je travaille sur des projets favorisant la démarche intermodale (plusieurs modes de transport) et liés au développement durable, comme :

- inciter les automobilistes à stationner sur les parkings relais en Ile-de-France et prendre les transports en commun pour désengorger les centres villes,
- proposer aux grandes entreprises, génératrices de gros trafics, des plans de déplacement de leurs salariés (vélos stations, voitures électriques, navettes...)
- lancer des abris vélos fermés, sécurisés pour l'ensemble des gares en région parisienne afin d'inciter les voyageurs à venir prendre leur train en vélo plutôt qu'en voiture.

Ma démarche est celle d'un chef de projet qui va jusqu'à la conception du produit final, c'est en ce sens que ce métier me passionne.

Avant de lancer un produit demandé par des institutions, je préconise systématiquement une étude afin de mesurer les attentes des clients, puis j'intègre les notions juridiques souvent liées au foncier, je réalise les modélisations économiques jusqu'à rendre des comptes d'exploitation. La partie la plus fun est celle qui consiste à packager le service et à concevoir le plan de communication mais c'est souvent le travail d'une agence extérieure.

Quelles sont les qualités requises pour l'exercer ?

Venant de grandes entreprises telles que Ford ou Accord Services pour lesquelles le marketing client est le cœur des problématiques, il m'a fallu intégrer chez EFFIA les pratiques, au sens noble du terme, du monde institutionnel et politique. La maxime de l'IFAG "Savoir-être et Savoir-faire" a alors pris tout son sens dans mon expérience ! J'apprends tous les jours à me remettre en question...

année, nous avons par exemple réalisé nos enquêtes de satisfaction annuelles uniquement par e-mailing. La plupart des projets sur lesquels je travaille intéressent notre département environnement, je suis donc amenée à intégrer leurs remarques dans notre réflexion.

Quelles sont les perspectives d'avenir ?

Personnellement, je suis tentée par un master en urbanisme pour asseoir mon expertise.

« Ma démarche est celle d'un chef de projet qui part d'une étude jusqu'à la conception du produit final, c'est en ce sens que ce métier me passionne ».

Il faut être proactif, curieux, comprendre la problématique des clients directs. Si la rigueur est importante, le temps de la réflexion nous manque parfois. Heureusement que dit projet dit équipe, il est donc primordial de savoir partager son travail pour mieux l'enrichir.

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

Le concept de développement durable a fait évoluer nos habitudes de vie et de travail.

Tout support est maintenant réalisé à partir d'encre végétale et de papier recyclable. Cette

Je rêve de passer de l'autre côté de la barrière et d'intégrer une collectivité pour mettre à profit toutes mes compétences au service des citoyens.

En période de crise, c'est souvent le service marketing qui subit une restriction budgétaire. Mais les entreprises qui investissent en cette période sont souvent celles qui prennent des parts de marché... Le secteur des transports est en croissance du fait du coût et de la raréfaction du pétrole, mais en France les entreprises se regroupent. La SNCF va devoir ouvrir ses portes à la concurrence... Le paysage change et devrait offrir de belles opportunités ■

ZOOM SUR EFFIA

Filiale du groupe SNCF créée en 1998, EFFIA emploie 1 300 salariés.

- Chiffre d'affaires : 142 M€
- Opérateur de prestations et de services pour le transport public, Effia facilite la mobilité des voyageurs et favorise l'intermodalité.



Accountant français et French comptable!

PORTRAIT DE ANTOINE DEBROYE RELAIS IFAG ALUMNI AU ROYAUME-UNI



Après un stage de 4 mois en tant que consultant en Finances et Stratégie auprès d'un expert comptable anglais basé à Auxerre, Antoine a compris que sa carrière n'allait pas se limiter à sa Bourgogne natale.

Valises prêtes, billet aller simple d'Eurostar en poche, direction London en juillet 2006.

Une fois sur place, il travaille 3 ans chez Exane BNP Paribas (90 employés) en tant que comptable pour les filiales de Londres et Singapour. Il est en charge des audits, de la déclaration des comptes auprès des autorités de Singapour et du contrôle de gestion... jusqu'au jour où un chasseur de tête lui propose un poste de responsable de la comptabilité au siège de Renault Retail Group UK (1 050 employés).

Une belle opportunité qu'Antoine saisit immédiatement. Ainsi, depuis juillet 2009, il s'occupe de la

gestion courante, de la consolidation des comptes UK de 22 filiales, du reporting Europe, du contrôle interne et de la gestion des investissements. En outre, la communication avec le siège en France lui a été également confiée.

Ses projets ?

Antoine va commencer une formation en vue d'obtenir le CIMA (Chartered Institute of Management Accountant) afin de se spécialiser dans la gestion des entreprises anglo-saxonnes.

Il est aussi un des relais IFAG Alumni pour l'Angleterre. Il se fera un plaisir de répondre à vos sollicitations.

- Ce qu'il apporte à Ifag Alumni : son expérience internationale
- Ce qu'il aime à Ifag Alumni : le réseau des anciens

Contacte Antoine :

antoine.debroye@yahoo.co.uk

Consulte d'un coup d'œil Infos Network Royaume-Uni dans la rubrique « Relais Internationaux » sur www.ifag-alumni.com

Les diplômés sur le web

VENEZ DÉCOUVRIR LES MINI-SITES ENTIÈREMENT RENOVÉS DES MÉTIERS ACCESSIBLES APRES L'IFAG, AGREMENTÉS DE TÉMOIGNAGES ÉCRITS OU VIDÉO DE DIPLOMÉS !

Sept sites différents (métiers de la gestion, du commerce, du marketing, des ressources humaines, du management, de la logistique, à l'international) vous présentent les multiples opportunités de carrières qui s'offrent aux jeunes diplômés de l'IFAG. Témoignages de diplômés junior et senior à l'appui : diplômée de l'IFAG Toulouse en 2007, Hélène Vergne est responsable de la communication Midi-Pyrénées de la Société générale ; diplômé de l'IFAG Paris en 2002, Maxime Andriveau est directeur commercial des Champagnes Taittinger ; diplômé de l'IFAG Lyon en 1995, Gilles Roberton est acheteur international chez Rockwool ...

www.les-metiers-du-marketing.com



IFAG ALUMNI Network attitude

TABLE RONDE « SUCCESS STORIES ET NOUVEAUX MEDIAS » A TOULOUSE LE MARDI 6 AVRIL 2010

IFAG Alumni et l'IFAG Toulouse organisent une table ronde sur la thématique « Success Stories et nouveaux médias » (Web TV, Radio, Téléphone...).

Animée par Emmanuel Delandre, Conseiller en communication, celle-ci réunira Aziliz de Veyrinas Directrice Associée d'Objectif News, Anne-Marie de Couvreur-Mondet Directrice de publication de Mediameeting et Christophe Coquerel fondateur de TSeniority/Age-village.com.

Lieu : Pullman Toulouse centre à partir de 19h00 - **Tarif :** 40€ pour les adhérents IFAG Alumni et 50€ pour les non-adhérents et personnes extérieures (comprendant Location Salle, conférence et cocktail dînatoire).

Ton contact : n.ravillard@ifag-alumni.com
Tél. : 01 56 79 27 75

SERVICE AU RÉSEAU

Pour toi, pour le réseau, pense à mettre à jour tes coordonnées sur www.ifag-alumni.com onglet « Mon compte » puis « Ma fiche dans l'annuaire »!

NPAI ?

Perdus de vue ?

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

- Anne-Sophie Gires (Paris - 1992)
- Pascal Berrux (Lyon - 1993)
- Roland Loulier (Montluçon - 1996)
- Frédéric Ruda (Toulouse - 1995)
- Thomas Huguenet (Auxerre - 2000)

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

Adhère en ligne !
www.ifag-alumni.com
C'est rapide et sécurisé !

RESTE CONNECTÉ
avec le réseau...

IFAG ALUMNI
Network attitude
www.ifag-alumni.com

facebook
www.facebook.com

viadeo
www.viadeo.fr

LinkedIn
www.linkedin.com

Apec
www.apec.fr