

ensemble

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

#74
NOVEMBRE 2010

IFAG ALUMNI
Network attitude



Bertrand Perrin

TOUS LES CHEMINS MENENT A L'IFAG : BERTRAND PERRIN, 43 ANS, AVAIT D'ABORD ENTAME DES ETUDES DE MEDECINE. IL S'EST DECOUVERT, EN INTEGRANT L'IFAG, UN AUTRE MOYEN D'ABORDER LE MANAGEMENT TOUT EN RESTANT DANS LE SECTEUR MEDICAL. DEPUIS 2006, IL EST DIRECTEUR DE TORNIER MEDICAL FRANCE.

Bertrand Perrin l'admet bien volontiers : «Étudiant, j'ai mis un peu de temps avant de savoir ce que je voulais faire. Après deux 1^{ères} années infructueuses en fac de médecine, j'ai recentré le tir en m'orientant vers des études de commerce. J'avais entendu parler de l'IFAG par des amis, j'ai passé le concours et je me suis senti à l'aise dans les disciplines du marketing et du commerce».

« Bien dans mon job »

Pour autant, le jeune homme capitalise son bagage médical en effectuant sa période d'emploi en 3^{ème} année de l'IFAG en tant que commercial, chez le fabricant de matériel de bloc opératoire Ansell Medical. Un secteur d'activité qu'il ne quittera plus. Diplôme de l'IFAG Lyon, Promotion 1990, en poche, il entre ensuite chez Johnson & Johnson et se spécialise en orthopédie, d'abord comme commercial, puis comme chef de produit. Sa carrière professionnelle poursuit son essor chez un concurrent direct, Zimmer, fabricant d'instruments de chirurgie orthopédique manuels où il devient responsable marketing d'une gamme de produits, puis de l'ensemble des gammes et enfin d'une division ...

En 2006, il est contacté par un cabinet de recrutement et la société Tornier Médical lui propose un poste de directeur commercial, suivi de celui de responsable de la filiale française. En 2009, malgré un marché en récession

et une concurrence très présente, l'entité fait progresser de 13 % son chiffre d'affaires, décrochant le titre de meilleure filiale du groupe. «Je n'ai jamais été aussi bien dans mon job qu'aujourd'hui», confie Bertrand Perrin. «En exerçant au départ des fonctions commerciales, puis marketing, j'avais l'impression qu'il me manquait toujours quelque chose. Je gère désormais une entité globale et j'y ai trouvé mon équilibre en ajoutant la dimension managériale et relationnelle.

C'est le fruit d'une construction personnelle, au fil des connaissances acquises dans mes précédents postes.» Trois semaines après son embauche en 2006, la majorité du capital de cette entreprise française de conception, de développement et de commercialisation de produits et services orthopédiques (prothèses et implants) avait été rachetée par le fonds d'investissement américain Warburg Pincus. Depuis septembre dernier, Tornier Médical est entré en bourse.

« Omniprésent et réactif »

Le directeur de la filiale France est serein quant à l'avenir de sa société. «Le domaine de la santé est en croissance faible, mais continue», remarque-t-il. «Notre business model est bon, nos produits suffisamment diversifiés. Certes, il faut être omniprésents et réactifs sur le marché. Le marketing et la stratégie doivent faire la différence».

L'IFAG...

Outre la notion d'alternance, ce qui m'a plu à l'IFAG c'est le travail de groupe. J'en ai retenu que l'important est de fédérer le groupe autour d'un projet, s'entourer de compétences et trouver l'art de lui faire prendre une direction commune. L'IFAG donne aussi des enseignements dont on réalise l'utilité en les rendant opérationnels, une fois en activité.

LE RÉSEAU

Je me suis créé un réseau lié à mon domaine d'activité. Je l'utilise pour recruter, m'informer... Le réseau compte. Il est ce que l'on se construit soi-même : chaque jour, il faut l'alimenter au même titre que les autres fonctions de notre fiche de mission.

FIER...

...d'être désigné en 2009 comme la meilleure filiale en termes de vente, du groupe Tornier Médical, trois ans après mon arrivée à ce poste. C'est un challenge motivant pour toute mon équipe, mais avant tout une grande satisfaction personnelle sachant qu'il faut également mener de front sa vie personnelle. Concrètement, satisfait d'avoir pu mener à ce jour en parallèle ma vie personnelle avec mon épouse Régine (rencontré à l'IFAG) et mes trois enfants.

www.ifag-alumni.com

Chercher la différence pour enrichir son réseau !

Nous sommes souvent attirés dans la nature par certaines personnes, d'autres au contraire nous agacent. Mais d'où viennent ces affinités presque spontanées ? Comment se fait-il que nous pouvons ressentir de la distance ou ne pas comprendre le fonctionnement de telle ou telle personne ? En fait, les préférences que nous ressentons envers nos semblables ne sont pas le fruit du hasard. Carl Gustav Jung (psychiatre suisse 1875-1961), puis plus tard les auteurs* du MBTI® l'ont parfaitement expliqué. Notre chemin de développement personnel ne sera que plus grand, si dans notre réseau nous savons utiliser ces différences pour progresser.

La préférence naturelle

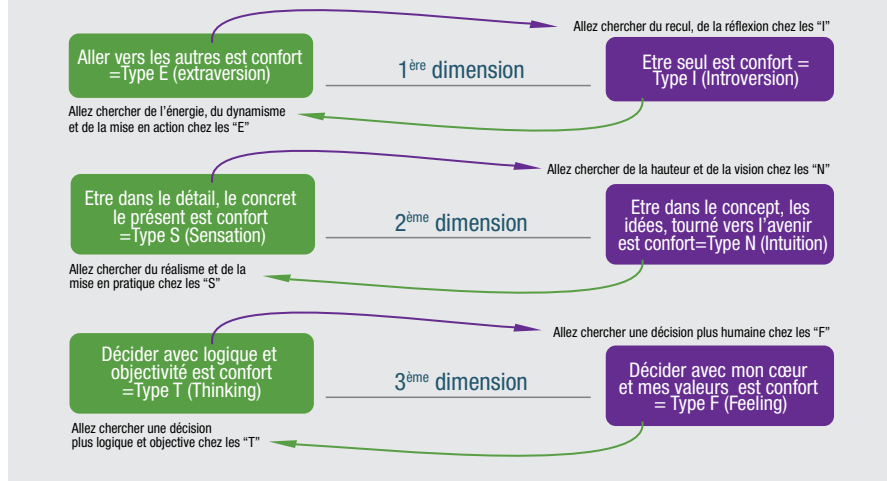
Jung décrit la "préférence" comme quelque chose effectuée naturellement et dans le confort, à défaut le pôle opposé est une zone d'effort. Sur 3 dimensions, nous avons une préférence naturelle. Pour bien comprendre cette notion de préférence, il vous suffit de prendre un stylo et d'écrire la même phrase avec les deux mains, vous comprendrez vite cette notion de préférence et le pôle opposé représentant la zone d'effort. Étonnamment nous allons donc préférer des personnes qui fonctionnent comme nous !

Toute la démarche consiste à aller à la rencontre de ceux qui ne fonctionnent pas comme nous, pour enrichir nos choix, nos décisions ou nos orientations.

Je vous propose un regard en 3 dimensions pour identifier votre "préférence naturelle" afin de comprendre comment utiliser au mieux votre réseau.

1^{ère} dimension : pour se ressourcer certains d'entre nous vont préférer aller vers les autres (Extraversion, type E) et d'autres vont préférer se tourner vers leur monde intérieur (Introversion, type I). Les personnes de type E vont dans leur réseau rechercher des personnes qui rayonnent par leur présence, mais peut-être devraient-elles aller aussi, vers les personnes de type I qui leur apporteraient une plus grande réflexion et du recul sur leur projet. Inversement les introvertis (type I), après avoir abouti leurs réflexions, gagneraient à rencontrer des E pour mettre en mouvement leurs idées et passer plus vite à l'action.

Dans chaque dimension êtes-vous vert ou violet ?



2^{ème} dimension : les personnes naturellement tournées vers le futur et plutôt conceptuelles (type N) devraient dans leur réseau développer des liens avec les personnes de type opposé (S) afin de les aider à concrétiser leurs idées. Inversement ceux qui se trouvent confort dans le concret, le détail et le présent devraient développer des liens dans leur réseau avec des personnes de type N afin de prendre de la hauteur et avoir une vision plus large des choses.

3^{ème} dimension : dans la prise de décision, là encore notre préférence naturelle s'exprime de deux façons différentes. Certains aiment à prendre leur décision avec leur "tête" (type T) afin d'être le plus objectifs possible ; d'autres seront plus à l'aise à prendre une décision avec leur "cœur" (type F) et donc plus subjectifs. Une bonne décision se doit de prendre les deux en compte.

C'est pourquoi il peut être très utile d'utiliser notre réseau pour challenger nos décisions. Ainsi une personne de type T (thinking) devrait aller voir une personne du type opposé pour humaniser ses décisions et en mesurer l'impact sur les gens. Et inversement une personne de type F (feeling) devrait aller voir une personne du type opposé en phase de décision pour tendre vers plus d'objectivité et d'équité.

Le réseau est une merveilleuse opportunité de développement personnel si l'on comprend que

la différence chez les autres représente sa propre complémentarité. Riches et fiers de ce que nous sommes, nous avons le choix d'aller vers ceux qui nous ressemblent et nous renvoient, tel un miroir, une belle image de nous-mêmes, et/ou d'aller vers ceux qui ne fonctionnent pas comme nous, mais qui sauront nous faire grandir, si nous savons les accepter dans notre réseau. A chacun de trouver son chemin de développement ! ■

Les trois dimensions présentées sont les 3 premières dimensions du MBTI® sur 4. Le MBTI® est un des outils les plus utilisés dans le monde dans les domaines suivants : team building, communication, management, développement personnel, bilan de compétences...

Dates clés de Raphaël Balay

- 2007 accrédité Praticien MBTI® I et II
- Depuis 2005 : fondateur de la société M Evolution, Conseil et formation en communication, management et création d'esprit d'équipe.
- De 1994 à 2005, consultant formateur chez Congruences, conseil en management.
- 1995, devient Maître Praticien de PNL



Posez vos questions réseaux à Raphaël Balay

Intervenant en Ressources Humaines à l'IFAG Lyon
www.mevolution.fr - rbalay@mevolution.fr



Samuel Perrier

40 ANS, PROMOTION 1995 IFAG LYON. DIRECTEUR DES CENTRALES NATIONALES - CLIENTS INDEPENDANTS CHEZ WRIGLEY FRANCE (GROUPE MARS).

En quoi consiste votre métier aujourd'hui ?

Je manage une équipe de sept personnes (deux comptes-clés nationaux ; trois comptes-clés régionaux pour les clients indépendants ; un category manager ; une assistante) qui assure les négociations avec les centrales nationales et régionales des clients Leclerc, Système U, Intermarché et Povera (Cora, Match). Notre mission est de réaliser le chiffre d'affaires le plus rentable possible pour Wrigley France (marques Freedent, Airwaves, Five, Hubba Bubba).

En aval, mon rôle vis-à-vis de l'équipe est d'accompagner certaines négociations et de former les collaborateurs. En amont, je me tourne vers le directeur commercial dont je dépends pour construire la politique commerciale, élaborer les conditions générales de vente et les tarifs.

Pour ce faire, nous sommes également en relation avec les distributeurs, qui sont les premiers témoins de leur performance et souhaitent le meilleur assortiment.

Quelles sont les qualités et compétences requises pour l'exercer ?

D'abord, une grande résistance à la pression : en période de négociation (d'octobre à février), la tension est grande, c'est un peu la *Commedia dell'arte* !

Je ne négocie plus moi-même directement, je dois donc former mon équipe aux techniques de négociation. Ensuite, il faut être capable

d'avancer dans un environnement complexe : pour ce faire, les expériences antérieures permettent d'endosser une cuirasse utile pour anticiper les coups.

Et puis avoir une bonne capacité d'analyse et de synthèse. En tant que manager, il importe enfin de faire grandir son équipe en donnant du temps aux collaborateurs pour les faire évoluer.

Et il est peu probable que ça change.

Quelles en sont les perspectives d'avenir (secteur, métier) ?

Les perspectives d'avenir, c'est de se renforcer dans les compétences de notre métier.

Faire que nos marques soient incontournables pour la grande distribution.

« Qualité requise : une grande résistance à la pression. En période de négociation la tension est grande, c'est un peu la *Commedia dell'arte* ! »

Il est passionnant d'amener quelqu'un d'un point A à un point B, selon ses envies et les compétences qu'on lui a permis d'acquérir.

A-t-il évolué ces dernières années et si oui, en quoi ?

La concentration et le poids de certains clients font que le rapport de force distribution/fournisseur est très défavorable : il faut trouver des solutions pour entretenir un courant d'affaires normal sans se ruiner.

Les enseignes se sont concentrées entre elles, on a aujourd'hui moins de 10 clients : on a plus de mal à se "fâcher" avec eux !

Il faut faire plus d'efforts, être plus malin. Les négociations sont de plus en plus âpres, le fournisseur peut ne pas tirer son épingle du jeu.

Avec le chewing-gum, nous savons que nous avons une catégorie très rentable pour les distributeurs. C'est donc un rapport de force équilibré que l'on doit instaurer.

Je constate que les métiers commerciaux avec la grande distribution sont malheureusement délaissés par les jeunes diplômés alors qu'ils sont passionnants, évolutifs et rémunérateurs ■

ZOOM SUR WRIGLEY

Multinationale fondée en 1891, produisant principalement des chewing-gums.

- Rachat en 2008 par Berkshire Hathaway et Mars Incorporated, mais reste une filiale séparée et autonome.
- 16 400 employés et 5,4 M\$ en 2007
- En France, Wrigley SAS emploie 300 personnes, pour un chiffre d'affaires de 120 M€ (2009)

WRIGLEY
A subsidiary of Mars, Incorporated

Rencontre avec un spécialiste de l'Espagne et de l'agro-alimentaire!

PORTRAIT DE JEAN-MICHEL BERANGER, RELAIS IFAG-ALUMNI EN ESPAGNE.



A la suite d'un stage en entreprise de l'IFAG (à Lyon, promotion 1994) chez le groupe **Aoste**, Jean-Michel Beranger part 16 mois pour faire son VSNE (service militaire en entreprise) en Espagne afin de développer les ventes sur Madrid et le centre du pays. Après cette période réussie, il restera **7 ans** dans cette entreprise évoluant vers un poste de **Responsable des ventes et du Marketing**.

En 2000, il entre comme Directeur commercial pour une société française d'agroalimentaire avec pour mission de développer le marché espagnol. En 2004, suite au rachat de cette société, il intègre le **groupe agroalimentaire anglais Bakkavör** - www.bakkavor.com - au sein duquel il occupera différentes fonctions de la direction commerciale jusqu'à la direction de l'usine située dans la région de Murcie.

Aujourd'hui de retour sur Madrid, il est à la fois le

Directeur commercial pour le groupe sur l'Espagne et administrateur de la société. En complément de son diplôme IFAG, il vient de terminer un Executive Program auprès de l'IESE Business School. Très actif dans la vie associative il est, entre autres engagements associatifs, **membre du conseil d'administration de l'UFE Espagne** (Union des Français de l'Etranger).

Jean-Michel est très heureux de participer au réseau des IFAGuiens expatriés et d'apporter ses conseils à ceux qui veulent s'installer ou faire des affaires sur l'Espagne.

Ce qu'il apporte à Ifag Alumni

Sa forte connaissance de l'Espagne et son réseau.

Ce qu'il aime à Ifag Alumni

Le partage avec des IFAGuiens qu'il va découvrir

Contacte Jean-Michel : jeanmichel.beranger@gmail.com

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

Conférence à Angers sur les réseaux sociaux le 2 décembre à 18h30.

UNE INTERVENTION DE CHRISTINE BALAGUE, MAITRE DE CONFERENCES A L'INSTITUT TELECOM.

Avec plus de 500 millions de membres pour Facebook, l'essor phénoménal des réseaux sociaux impose aux entreprises de s'intéresser à ce phénomène. Faut-il être présent sur les réseaux sociaux ? Quels bénéfices en tirer aussi bien pour des équipes techniques, commerciales, marketing ou après-vente ? Quels sont les pièges à éviter ?

L'auteur du best-seller « Facebook, Twitter et les autres » (Ed. Pearsons), Docteur ès Sciences de gestion d'HEC et co-présidente de Renaissance Numérique (think tank de l'Internet), nous permettra d'appréhender la multiplicité des usages, les différentes stratégies possibles, les cas d'entreprises à



succès/échecs, les enseignements que l'on peut en tirer, ainsi que les perspectives futures.

Inscription obligatoire auprès de Mehdi Jellali : mehdijellali@ifag.com ou 02 41 39 13 59.

IFAG ALUMNI Network attitude

LES SOIRÉES IFAG-ALUMNI
SUSCITENT DE PLUS EN PLUS
D'INTÉRÊT.

70 IFAGuiens accueillis par Philippe Souche chez Ricard à Paris le 14 octobre ; 60 personnes rassemblées au George Five de Paul Delorme & ses associés le 21 octobre à Lyon.

Le moteur de ces retrouvailles ? Sans aucun doute, la convivialité et la puissance du réseau des IFAGuiens : un coup de pouce, un bon contact, une opportunité, un échange d'expérience entre jeunes diplômés et plus expérimentés.

Exemple récent à l'appui : suite à une soirée Alumni, une IFAGuienne de Paris 2007 signe un contrat d'un demi-million d'euros avec un IFAGuien Toulouse 1989. Le tout en 4 mois !

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 :

- Corine Adnot (Paris - 1987)
- David Barrera (Lyon - 2000)
- Michel Gaudron (Toulouse - 1977)
- Dimitri Cerveaux (Rennes - 2009)
- Ludovic Hudebine (Auxerre - 1995)

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