

# ensemble

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

#67  
FÉVRIER 2010

IFAG ALUMNI  
*Network attitude*



## Gilles Roberton

ACHETEUR INTERNATIONAL CHEZ ROCKWOOL, LEADER MONDIAL DES SOLUTIONS D'ISOLATION EN LAINE DE ROCHE, GILLES ROBERTON, 40 ANS, A GRAVI SANS COUP FERIR LES ECHELONS DE L'ACTIVITE ACHAT DANS L'ENTREPRISE. BASE A SAINT-ELOY-LES-MINES, DANS LE PUY-DE-DOME, IL SE DEPLACE PARTOUT DANS LE MONDE.

Du DEUG de physique-chimie passé à l'université de Clermont-Ferrand, il lui reste le goût pour les sciences et une aptitude à discuter des sujets techniques avec les fournisseurs. Encore étudiant cependant, Gilles Roberton a vite compris qu'il s'épanouirait dans d'autres disciplines : le choix de l'IFAG Lyon l'a confirmé. "J'ai pris un autre départ, au sens propre, puisque j'ai même fait mon stage de 3<sup>ème</sup> année aux USA, dans l'Ohio, dans le secteur de la gestion chez Thomson !", explique le diplômé IFAG - Promo 1992.

### «L'esprit gagnant du rêve américain»

Gilles Roberton reprend à son compte les composantes du "rêve américain" qu'il découvre sur place : "J'avais été frappé par le tempérament combatif et positif des américains, cette envie d'entreprendre et cet esprit gagnant", commente-t-il. Le retour dans le Puy-de-Dôme le ramène à d'autres réalités. Il peine à trouver un travail dans le domaine de la gestion.

"J'ai donc commencé par des contrats à durée déterminée en tant qu'acheteur, d'abord chez Télédiffusion de France, puis pour le laboratoire pharmaceutique MSD Chibret. En 1998, j'ai su par mon réseau qu'un poste d'acheteur se libérait sur le site français de Rockwool, à Saint-Éloy-les-Mines". D'abord chargé d'approvisionner en matières premières (voile de verre, peinture, colle...) l'activité de fabrication de plafonds, le jeune acheteur devient deux ans plus tard chef du département achat de Rockwool France.

"Un poste diversifié au sein duquel j'encadrais 50 personnes, c'était très motivant", se souvient-il. Puis le groupe Rockwool est créé en 2004, Gilles Roberton saisit la balle au bond.

### «Opportunité de carrière»

"Acheteur d'une famille de produits de l'activité "plafond" pour l'ensemble du groupe Rockwool, je partage la moitié de mon temps à Saint-Éloy, et à l'étranger", explique-t-il. "Je travaille avec l'équipe internationale responsable des autres secteurs d'achat ; mon supérieur hiérarchique est danois. Je définis des stratégies d'achat afin de maîtriser au mieux le coût et la qualité des produits, et des plans d'actions avec les fournisseurs pour optimiser ces matières premières. Je suis aussi en relation permanente avec les utilisateurs des produits achetés dans l'entreprise, afin de connaître au mieux leurs besoins".

D'autres opportunités de carrière seront-elles possibles chez Rockwool ? "Oui, soit en transversal, aujourd'hui dans les achats, demain dans le développement des ventes; soit en se spécialisant dans un domaine particulier, comme le développement d'une activité achats en Asie ou bien revenir sur des postes de management d'acheteurs internationaux", conclut Gilles Roberton.

"De toute façon, l'avenir est prometteur, car le groupe est très bien placé dans l'enjeu environnemental majeur de la maîtrise de l'énergie".

### L'IFAG

"Ce que je retiens de l'IFAG, c'est l'ouverture d'esprit que l'école apporte. C'est aussi là que j'y ai appris les premiers rudiments de gestion, de finance, de commerce que je ne connaissais pas du tout. L'IFAG a été un excellent tremplin en me donnant l'occasion de partir aux USA pendant ma 3<sup>ème</sup> année."

### FIER..

"D'avoir pu évoluer dans la même entreprise comme je l'ai fait. Grâce à mes responsables directs qui m'ont toujours poussé à aller de l'avant, j'ai toujours eu envie de me donner de nouveaux challenges."

### LE RÉSEAU

"À construire absolument dès le début de sa carrière. Les informations dans les entreprises et en dehors circulent de plus en plus vite, il faut y avoir accès en permanence et savoir les valoriser au mieux. Lorsque l'on est étudiant, on sous-estime l'importance du réseau. Pourtant, une fois le réseau actif, on se rend vite compte que c'est un outil puissant ! J'ai ainsi recruté une diplômée de l'IFAG Montluçon pour m'aider dans mon activité lorsque je travaillais pour Télédiffusion de France."

## Comment transformer ses candidats à l'embauche en sponsor ?

La notion de réseau est avant tout recherche d'efficacité, voire de simplicité. Si je veux questionner, proposer, vendre une idée, un objet ou moi-même, je vais commencer assez naturellement par m'adresser aux personnes que je connais, dont je sais qu'elles m'écouteront et ne m'enverront pas promener. Enfin pas tout de suite. Pendant longtemps, le réseau s'est appelé carnet d'adresses car c'est ainsi qu'il était matérialisé. Il est aujourd'hui protéiforme, tangible ou virtuel, mais cela reste le meilleur moyen de générer un lien entre deux personnes pour atteindre un objectif, qu'il soit Business, relationnel, recherche d'emploi ou d'influence.

### Retour d'expérience

Comme une grande majorité des salariés actuels ou en devenir, j'ai connu plusieurs métiers. De commercial, je suis passé aux RH pour finalement devenir consultant et mon propre patron. De cette diversité d'activité est né le constat qu'il m'était difficile de rester dans un canevas classique, et que les expériences se cumulaient, plutôt qu'elles ne se remplaçaient. Du métier de commercial, j'ai apprécié et gardé le goût du contact et de la négociation, de celui de DRH l'arbitrage, la stratégie, les prises de décision difficiles et le développement personnel, mon troisième étant un joyeux mélange de genres.

### Le métier de chasseur de tête

L'activité d'un DRH est parfois assimilé à celui d'un Docteur Jivaro, coupeur de tête, dans son exercice favori de réducteur de personnel, il paraît donc normal qu'il puisse également pratiquer celui de chasseur de tête. En fait, il s'agit d'une des facettes du métier passionnant de DRH, une de celle, en particulier, ou de centre de coût il devient centre de profit, car il participe activement et visiblement, dans cet exercice, au développement de l'entreprise pour laquelle il travaille. Mais j'anticipe sur la suite. **Le chasseur de têtes a deux clients** : d'une part

celui qui le paye et le mandate, le futur employeur, et d'autre part le candidat, bien au chaud dans son entreprise, qu'il faut simultanément appâter et jauger, apprécier de manière critique tout en lui faisant miroiter ce qu'il aurait à gagner en acceptant une rencontre. Dans les deux cas de figure, les contacts sont des personnes très sollicitées, devenus méfiants avec l'expérience, et naturellement peu enclines à parler de sujets personnels ou confidentiels.

### De l'importance du réseau

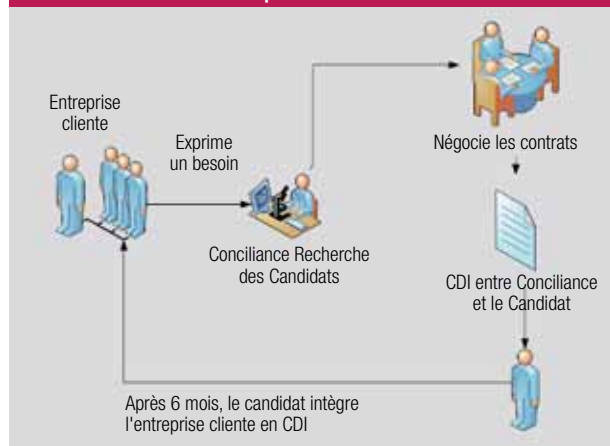
Vous avez compris qu'à un certain niveau de responsabilités, les contacts ne sont pas simples à établir, et qu'il est ensuite essentiel de les préserver. Conserver un client, celui qui paye, est parfois aléatoire, mais, sauf incident, on doit pouvoir le fidéliser. Conserver l'autre « client », le candidat, est plus compliqué. Après quelques rencontres et entretiens téléphoniques, on lui trouve une nouvelle opportunité de carrière, mais tout le mérite lui en revient, et le recruteur n'était finalement qu'un intermédiaire de passage. Remerciements, salutations... et frustrations pour le chasseur.

Une des fonctions primordiales d'un DRH consiste à accompagner ses ouailles possédant un fort potentiel, dans leur développement personnel, en fonction de leurs capacités, de leurs souhaits, et des opportunités présentes dans l'entreprise.

### Il ne reste plus alors qu'à appliquer le modèle :

- Expression du besoin par le client
- Découverte du candidat
- Le futur employeur et le candidat donnent un avis favorable
- Candidat et recruteur signent un CDI

### Schéma de recrutement en pré-embauche



- Le candidat travaille en sous-traitance pour son futur employeur
- Pendant une période de 3 à 6 mois, le recruteur accompagne le candidat en corrigeant les défauts et en trouvant les axes d'amélioration

Une fois salarié, l'ex-candidat, reconnaissant, devient le sponsor du recruteur et fera appel à lui lorsqu'il envisagera de changer de métier ■

### Dates clés de Bruno Driol

- 1989 : Diplôme IFAG Paris
- 10 ans en tant qu'ingénieur d'affaires puis directeur commercial dans le secteur des services informatiques
- 2000 : changement de métier, Directeur des Ressources Humaines
- 2003 : Création de Conciliation, Société de conseil en Ressources Humaines et en Recrutement



Posez vos questions réseaux à Bruno Driol

Intervenant en RH et Management à l'IFAG Angers  
www.conciliation.fr



## Gilles Chanson

44 ANS, PROMOTION 1989, PARIS.  
RESPONSABLE REGIONAL DES VENTES DE  
MBK INDUSTRIE.

### En quoi consiste votre métier aujourd'hui ?

Je suis depuis 2002 l'un des 8 responsables régionaux en France à animer un réseau de concessionnaires et de revendeurs de la marque de scooters MBK, sur 15 départements des régions Rhône-Alpes, Bourgogne et Auvergne. Je visite une soixantaine de revendeurs environ.

C'est un métier très opérationnel : je m'assure du stock et de la bonne représentativité de mes produits chez les distributeurs ; je veille à ce que des actions commerciales et le concept MBK soient mis en place dans les magasins. Je donne des conseils aux boutiques, MBK a des outils et des budgets pour les épauler dans leurs actions de communication. J'organise aussi des formations techniques et commerciales, j'accompagne certaines opérations de motivation de vente. Enfin, je participe à l'organisation et au bon déroulement de salons régionaux... Sans oublier le suivi financier et le recouvrement des créances.

### Quelles sont les qualités requises pour l'exercer ?

Il faut un vrai sens du relationnel, c'est évident. La réussite commerciale commence d'abord par là. Ce à quoi on peut immédiatement ajouter deux autres qualités : de la diplomatie, et de l'autorité pour prendre les bonnes décisions. Puis il faut aussi de l'endurance, on ne compte pas ses heures... Un sens de l'organisation développé est également nécessaire, et beaucoup d'autono-

mie et d'indépendance lorsque l'on circule sur des zones géographiques étendues.

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

Je peux mesurer l'évolution du métier car j'avais commencé ma carrière professionnelle chez MBK de 1991 à 1995 à Paris, en tant que commercial. Avant, on avait une dimension de "preneurs d'ordre", on remplissait des bons de commande.

### Quelles sont les perspectives d'avenir ?

Pour l'instant, il ne faut pas se cacher qu'on subit de plein fouet les effets de la crise économique : les chiffres des ventes sur l'année 2009 sont en baisse. On doit aussi faire face depuis quelques années à une concurrence accrue des produits de marques "exotiques" en provenance d'Asie (Taiwan, Corée, Chine) avec des prix attractifs. Le marché auparavant dévolu à MBK, Peugeot, Yamaha et Piaggio a été bousculé par ces nouvelles marques, sans oublier la

**Les vraies perspectives d'avenir du deux-roues sont liées aux réflexions actuelles sur les moyens de transport moins polluants : on se positionne sur le créneau de la mobilité "intelligente".**

Aujourd'hui, on assure plus le suivi du réseau grâce à l'usage de l'informatique. On a des tableaux de bord, des bases de données très précises avec nos fichiers clients, qui nous fournissent de nombreuses informations utiles pour orienter notre travail.

Je dirais qu'actuellement, on évolue de plus en plus vers le conseil. Idéalement, j'aimerais tendre vers une véritable expertise.

On se heurte à la résistance au changement de certains concessionnaires, mais pour les autres, on améliore la qualité de notre partenariat.

concurrency d'internet et les grandes surfaces. Notre atout chez MBK, c'est la notoriété. On entretient notre image de marque sur les produits haut de gamme : sur le marché des véhicules à plus de 1 500€, on représente 37,5% de parts de marché.

Pour ce faire, on édite par exemple des séries limitées. Le volume des ventes se réduit, certes, mais on vend de plus en plus de produits chers. En fait, les vraies perspectives d'avenir du deux-roues sont liées aux réflexions actuelles sur les moyens de transport moins polluants : on se positionne sur le créneau de la mobilité "intelligente", où nos produits ont leur place. ■

## ZOOM SUR MBK

### La société historique Motobécane a été rachetée en 1984 par Yamaha, qui l'a rebaptisée MBK.

L'entreprise fabrique des deux-roues motorisés pour Yamaha et MBK, ainsi que l'ensemble des moteurs hors-bord de petite cylindrée pour le monde entier.

- Réseau de 500 points de vente dans l'hexagone
- 26 300 scooters 50cc MBK immatriculés en 2008 / 17 % de parts de marché français
- 5 300 scooters 125cc MBK immatriculés en 2008 / 6 % de parts de marché français



## L'art du sur mesure !

PORTRAIT DE CHARLES RUVEN RELAIS IFAG ALUMNI EN ILE-DE-FRANCE



Très tôt Charles RUVEN comprend que l'associatif est une excellente passerelle pour entrer dans un business. Il s'installe alors comme Président de BDE dans son lycée de Côte d'Armor puis crée une association

organisant des événements dédiés à la découverte de talents bretons liés à la mode.

Lorsqu'il sélectionne l'IFAG, pour son cursus en alternance et sa dominante entrepreneuriale, cette première expérience dans la mode lui permet d'entrer chez Manigance (Fabricant de prêt-à-porter haut de gamme). Durant un an et demi, il est en charge du développement à l'International et de la partie marketing (analyse des besoins, réunions de consommateurs). Parallèlement à cette activité en alternance et à ses études, **Charles Ruven s'occupe de la communication d'une artiste joaillier**. Il permettra à cette dernière d'entrer chez Artcurial (Galerie) et d'avoir une exposition permanente au Ritz pendant

2 ans. En outre, il participe activement à la création d'un projet de défilés de modes qui aboutira à la mise en place des "**Paris de la mode**", un événement ayant réuni plus de 300 personnes. Puis une rencontre, faite via un ifaguien de sa promo, l'amène à intégrer le Groupe **Audit&Solutions**, un cabinet spécialisé dans l'immobilier et plus précisément dans la gestion de patrimoine.

Ce changement de cap représente une chance pour lui. Il s'investit, développe du chiffre, grimpe les échelons. Sorti de l'IFAG Paris en 2007 et aujourd'hui âgé de 25 ans, Charles Ruven est assistant manager de **Further Invest**, une filiale du groupe - réalisant 35 millions d'euros de volume d'affaires - et au sein de laquelle il manage une équipe de 15 personnes. De la mode à la finance, la philosophie de Charles reste la même : **faire du sur mesure !**

- **Ce qu'il apporte à Ifag Alumni** : une pointe de créativité
- **Ce qu'il aime à Ifag Alumni** : la dynamique, le potentiel

**Contacte Charles :**

[ruchencharles@audit-solutions.com](mailto:ruchencharles@audit-solutions.com)

## 1<sup>er</sup> trophée Golf Ifag-Alumni en Juin 2010

LANCEMENT DU CLUB GOLF IFAG ALUMNI EN JUIN 2010

Juin 2010 fêtera l'inauguration du 1<sup>er</sup> Club de loisirs de l'association des diplômés de l'IFAG avec la création du Club Golf IFAG Alumni.

A cette occasion, nous mettrons en place le 1<sup>er</sup> trophée Golf IFAG Alumni. Une centaine de per-



sonnes seront attendues dans un Golf situé en Région Parisienne.

Mais avant de communiquer les détails de cette manifestation, nous cherchons à identifier les diplômés golfeurs.

**Si tu es ifaguien et golfeur, fais-toi connaître !**

Tu as 2 possibilités : le site [www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com) puis dans l'onglet "La communauté" va dans "Clubs de loisirs".

Ou contacte Nelly Ravillard, la coordinatrice nationale de l'association : [n.ravillard@ifag-alumni.com](mailto:n.ravillard@ifag-alumni.com) ou au 01 56 79 27 75.

## IFAG ALUMNI Network attitude

PROCHAIN RESTO RESO  
A LYON LE 23 MARS 2010

**Quand la musique et le management s'allient harmonieusement !**



Telle est la soirée qu'IFAG Alumni et l'IFAG de Lyon vous proposent le **mardi 23 mars 2010** à partir de 19h30 à l'UPL (Université René Cassin).

A cette occasion, FORMY'SOUND un quartet musical habitué des séminaires d'entreprises, viendra nous aider à mieux comprendre et gérer les situations managériales.

**Réserve dès maintenant votre agenda !**

Contacte [n.ravillard@ifag-alumni.com](mailto:n.ravillard@ifag-alumni.com) ou appelle au 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](http://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](mailto:n.ravillard@ifag-alumni.com) :

- David Aladenise (Auxerre - 1997)
- Xavier Fajardo (Paris - 2000)
- Valérie Tirat (Lyon - 1994)
- Christian Vertadier (Montluçon-1991)
- Jean-Yves Ader (Toulouse - 1980)

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](http://www.ifag-alumni.com)  
 C'est rapide et sécurisé !

RESTE CONNECTÉ  
avec le réseau...

IFAG ALUMNI  
Network attitude  
[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)

facebook  
[www.facebook.com](http://www.facebook.com)

viadeo  
[www.viadeo.fr](http://www.viadeo.fr)

LinkedIn  
[www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)

Apec  
[www.apec.fr](http://www.apec.fr)