

CARNET D'ENTRETIENS

IFAG Alumni Au Féminin





CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Delphine CHICOIX

Responsable des Relations consommateurs
chez RIANS

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT Information & communication à Lyon, j'ai étudié 1 an à la fac de Clermont-Ferrand pour obtenir un DEUG de lettres modernes.

Peu convaincue par le système d'apprentissage de la faculté, j'entre à l'IFAG en 2004 pour suivre un cycle professionnalisant.

La 1^{ère} année j'étais en charge du développement commercial pour une manufacture de porcelaine d'art. En 2^{ème} année, j'ai été assistante chef de rayon à **Auchan**. Pour terminer mon cursus, j'ai intégré **MPG International** au titre de Chargée de budget. Mon rôle consistait à élaborer des plans médias incluant la négociation et l'achat d'espaces publicitaires pour des campagnes internationales plutôt sur des budgets bancaires.

Puis en 2007, grâce au réseau des Ifaguiens, je saisis l'opportunité d'un CDD pour devenir chargée de promotion chez **Rians**. Il s'agissait de réaliser des supports promotionnels pour l'animation des produits en magasin. On m'a également confié la refonte du site internet et la mise en place d'un service consommateurs. Je me consacre aujourd'hui à l'animation de la communication digitale, au service consommateurs et à la gestion de la BDD consommateurs. Plus récemment, j'ai pris en charge les RP et le pilotage d'un projet de communication externe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'organisation des Portes Ouvertes à l'occasion des 100 personnes en interne se sont mobilisées pour accueillir 5000 visiteurs venus le 15 septembre. Nous avons eu beaucoup de retombées presse locales et professionnelles. La satisfaction des visiteurs était au rendez-vous mais surtout, ce projet fut fédérateur en interne.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'apparition du marketing mobile, de la télé connectée et du web social vont bouleverser rapidement la relation entre les marques et leurs consommateurs. Plus informés, réactifs, exigeants, ces derniers demanderont des réponses rapides et circonstanciées à chacune de leurs questions ou frustrations !

Si tu changeais de métier ?

Créer une structure qui propose des solutions de communication aux petites entreprises locales.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais le plus régulièrement possible de la Salsa et du Pilates en salle. C'est très important, selon moi, de prendre un ou deux soirs par semaine pour souffler et décrocher du travail.

Tes plus belles réussites

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Sophie GAIDON-RUMEAU

Responsable paie et SIRH chez TOUPARGEL

IFAG Lyon – Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours voulu travailler dans les RH. Aussi, dès mes études à l'IFAG, je suis entrée chez **Manpower**. J'y suis restée de 1996 à 1999 en passant d'Assistante d'Agence en Province à Chargée de Recrutement pour l'agence BE & Cadres Informatique sur Paris. Puis **Transiciel** (Sogeti) me propose de prendre en charge la gestion et le recrutement de profils pour un client grand-compte (Cegetel). Un poste très polyvalent occupé jusqu'en 2001 où j'ai alors l'opportunité d'intégrer la société **Renault** à la Direction centrale des RH à Paris. Nommée experte métier RH, j'analyse et redéfinis les processus organisationnels pour les développer et implémenter dans les filiales une solution SAP-RH.

Au bout de 3 ans, je décide de rentrer sur Lyon. Ma candidature retient l'attention de **Brake France** (2000 salariés, 42 sites en France et 540 M€ de CA). Embauchée en 2004 en tant que Responsable Paie & ADP, j'ai géré le SIRH avec une équipe de 6 collaborateurs et 2 ressources et prestataires externes.

En Septembre 2011, j'intègre **Toupargel** en tant que Responsable paie et RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 3 ans passés chez Renault furent formidables ! On m'a confié le pilotage complet d'un projet SAP-HR alors que je n'avais jamais utilisé cet ERP ! Dans le cadre d'un projet global d'entreprise qui concernait 50 000 salariés et impliquait plus de 250 salariés internes et prestataires, j'ai pu déployer, dans une totale confiance, une solution standard RH pour la France et à l'international. J'ai pris des décisions en toute autonomie sur un projet humain d'envergure !

La tendance à venir dans ton métier ?

Nous devons développer les RH et motiver les salariés via des outils de gestion innovants (visibilité des carrières et des rémunérations). Quant au développement du surgelé pour les pros, c'est une aussi question de culture : nous représentons 4% du marché en France et 80% en GB !

Si tu changeais de métier ?

Monter un concept-bar plutôt festif.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en salle et souhaite me mettre à l'aviron. Je participe aux jurys concours et JPO de l'IFAG ou aux soutenances de mémoires pour l'IGS.

Tes plus belles réussites

- Réorganiser, centraliser et mettre tous les moyens en œuvre pour que le service paie de Brake retrouve sa crédibilité. Il y avait beaucoup d'erreurs de paie quand je suis arrivée ; nous les avons réduites à - de 1%. Il a fallu migrer physiquement le service, embaucher pour internaliser la paie des 2000 salariés, mettre en œuvre des process, communiquer à l'interne...
- Avoir instauré un management en mode projet de mon équipe.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Clotilde JOCHAUD DU PLESSIX

Administration achats/ventes
chez POMANJOU INTERNATIONAL

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug de mathématiques appliqués, j'ai entrepris une licence d'AES comprenant un stage. Le mien s'est déroulé pendant 6 mois chez **Terrena**, l'une des plus grosses coopératives agricoles en France (4,3 milliards de CA en 2011, 2400 salariés, 63 sites de production agro-alimentaires). Je faisais partie de l'équipe en charge du projet de changement d'ERP sous la tutelle de la Direction générale. Après cette période de stage, la société voulait me garder alors j'ai cherché une école supérieure ayant une offre en alternance. L'IFAG Angers m'a ainsi permis de poursuivre 2 ans supplémentaires, à la direction financière cette fois, pour faire du contrôle de gestion.

En 2010, on me propose un poste au contrôle de gestion chez **Pomanjou International**. Une opportunité que je saisis pour faire davantage d'opérationnel. Aujourd'hui, je m'occupe d'achats, de ventes, de logistique et travaille depuis peu à l'import via du fret maritime. Mon poste est extrêmement polyvalent, dans une petite structure offrant la possibilité d'évoluer si l'on prend les projets à cœur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

D'avoir participé à un changement d'ERP dans une entreprise en développement. Un projet qui m'a permis d'acquérir une vision transverse de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier ?

La première, comme partout, sera une optimisation des coûts à chaque décision. La seconde est liée aux disparités qui s'accroissent entre petites et grosses sociétés.

Si tu changeais de métier ?

J'apporterais de l'aide et du conseil dans un domaine que j'aime particulièrement et que je maîtrise bien : les chiffres et la gestion. Peut-être en devenant indépendante ou en montant un projet un jour, qui sait ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'accordéon et du piano de manière autodidacte. Du badminton et de la salsa une fois par semaine mais aussi de temps en temps du tennis, du golf.. J'aime faire mon potager et me suis mise à la couture depuis qu'on m'a offert une machine !

Tes plus belles réussites

- D'avoir réussi à obtenir mes diplômes sachant que je suis partie à 18 ans de chez mes parents et que j'ai toujours travaillé en parallèle.
- Qu'on soit toujours venu me proposer un job et que je n'ai pas eu à chercher.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Marie RUELLE

Chef de produit junior chez GASTRONOME DISTRIBUTION

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année d'IFAG en alternance chez **Gastronome Distribution** en tant qu'Assistante Chef de produits (ACP) dédiés aux Marques de Distributeurs (MDD). Pour information, Gastronome est un groupe de **4100 personnes spécialiste de la volaille** (poulet, dinde, canard, pintade, lapin) de l'abattage jusqu'à la fabrication de produits finis.

J'ai par la suite été embauchée en CDD, pendant 6 mois, toujours en tant qu'ACP. Je remplaçais une de mes collègues Chef de produits pour la Consommation Hors Domicile (CHD) partie en congés maternité et j'effectuais en fait son travail. Je développais des produits à destination des hôtels, restaurants et chaînes de restauration. Puis, Gastronome m'a embauchée définitivement en mars 2010 en tant que Chef de produits junior. Aujourd'hui, je m'occupe exclusivement d'un produit - Poulet classique - pour les MDD et les marques nationales.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand je suis passée de la MDD à la CHD. D'un côté, on raisonne discours

marketing dédié aux consommateurs qui font leurs courses au supermarché et, de l'autre, on s'adresse à des professionnels qui utilisent nos produits dans leur travail. J'ai dû m'adapter et faire une réelle gymnastique intellectuelle car la démarche marketing n'est pas du tout la même.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de la restauration devient davantage de l'assemblage d'aliments que de la cuisine traditionnelle. Les industriels devront proposer des produits semi-élaborés voire élaborés pour que le personnel n'ait plus qu'à mettre à température. Quant aux consommateurs, il y a les CSP + qui demandent des produits prêts à l'emploi et des familles reviennent vers des produits basiques pour diminuer le poste alimentation dans leur budget.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je m'orienterais vers un poste de conseil Stratégie/marketing pour aider les enseignes à construire leurs discours de marques ou à les valoriser.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de piscine mais malheureusement, j'ai peu de temps en dehors du travail.

Tes plus belles réussites

- Mon année de handball en national quand j'étais en 1^{ère} année à l'IFAG.
- Le fait d'avoir reçu le prix du meilleur mémoire de fin d'année et d'avoir été nommée major de promotion à l'IFAG.
- Enfin, j'ai adoré le rôle de Présidente de la Junior entreprise à l'IFAG qui m'a amené à manager une quinzaine d'étudiants et à redonner vie à cette structure.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Sandrine TABOUROT (Née GASULL)

Marketing & Sales Manager
LES COTEAUX NANTAIS

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès mon BTS, je découvre les achats en travaillant avec un importateur indien au salon du prêt-à-porter.

C'est pourquoi après l'IFAG, et un séjour de 6 mois au Royaume-Uni j'entreprends une formation d'acheteur technique international au Greta. Elle me permet de faire un stage avec le Chef de Groupe achats du Rayon bricolage de **Carrefour** qui, à l'issue de ce dernier, me propose un CDI. Je suis nommée Chef de produit MDD en charge de 7 familles de produits bricolage pour plus de 50M€ de CA. En 2000, en pleine fusion avec Promodès, j'intègre la structure Bijouterie en tant qu'Acheteuse Bijouterie France. Un an plus tard, on me nomme Category Manager Bijouterie Europe chez Carrefour Marchandise International.

Après 7 ans en Grande Distribution, je prends un congé parental et nous partons sur Nantes avec ma famille. J'intègre ainsi **Les Coteaux Nantais**, leader européen de l'arboriculture en bio-dynamie. Fort de 15 M€ de CA en 2014, nous produisons 40 variétés de pommes, 7 de poires et autres fruits sur nos 96 hectares. Mon rôle consiste à administrer les ventes et à mettre en œuvre le marketing mixte.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La grande distribution est une école qui m'a permis d'acquérir beaucoup de méthodologie (négociations, sourcing, création et développement de gammes...) mais qui, parallèlement, donne parfois un sentiment de pouvoir, complètement fictif car lié à l'enseigne que nous portons et non à ce que nous sommes humainement voire professionnellement.

La tendance à venir sur ton marché ?

En amont de la chaîne bio, les producteurs et transformateurs se regroupent pour faire face à une demande de plus en plus importante des réseaux de magasins bio qui, eux-mêmes, se consolident. Pour tous les acteurs du marché, l'enjeu est de grandir sans perdre son âme !

Si tu changeais de métier ?

Chanteuse lyrique ou joailler !

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le chant baroque et sacré (voix medium/femme) dans la chorale « Anne de Bretagne » sur Nantes (50 personnes). Nous faisons des concerts régulièrement sur Nantes et ses environs.

Tes plus belles réussites

- En grande distribution, j'ai réalisé un gain énorme (1M€, 40% de gain) lors d'une négociation pour développer une gamme dans le rayon bricolage.
- La création d'une collection dans le rayon bijouterie. Une opportunité pour valoriser mes savoir-faire et mon sens de l'esthétique, d'autant plus que je n'avais pas de manager direct. J'y ai pris un vrai plaisir et les objectifs ont été largement atteints.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Isabelle ADER

Inspectrice commerciale chez AXA

IFAG Paris – Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG en 1991, j'intègre **Axa Crédit** – aujourd'hui **Axa Banque** – où, successivement, je m'occupe de la gestion de sinistres, du recouvrement, de la mise en place de procédures, du contrôle interne. Il s'agissait de la création de cette entité de crédit revolving où nous étions 20 personnes et au sein de laquelle je suis restée 9 ans pour devenir, au final, responsable du contrôle interne. En 2000, je rejoins **Axa assurances** pour faire de l'audit et du contrôle interne. Trois ans plus tard, je deviens responsable des achats des services généraux d'**Axa France** sur Paris, avec le pilotage d'une équipe de 4 à 6 personnes et l'achat de 60 M€ annuel. En 2007, on me propose le poste de responsable de gestion à **Mautauban**. J'y manage, pendant 4 ans, une équipe de 17 personnes pour la partie sinistres et une autre de 5 personnes pour la partie primes. En 2011, j'intègre **Axa France à Balma** pour y faire du recrutement externe. Nous fonctionnons comme un cabinet de recrutement sachant que notre objectif est de trouver des commerciaux salariés.

Depuis Septembre 2015, je suis Inspectrice commerciale en charge du recrutement et de l'animation des agents généraux de mon secteur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage aux achats fut importante pour plusieurs raisons : j'ai managé une équipe de 4 à 6 personnes aux profils très variés, géré une charge de travail énorme avec des déplacements dans toute la France et la nécessité de créer des outils de rationalisation pour s'en sortir. Enfin, j'ai su transformer la fonction achats pour en faire une fonction support facilitatrice et non un empêqueur de tourner en rond !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'assurance à la personne est un métier porteur car elle ne concerne pas que l'assurance vie mais également la retraite, la santé, la prévoyance... Pour autant, nous remarquons une désaffection des candidats pour vendre ce type de produits.

Si tu changeais de métier ?

Une activité en rapport avec le tango, l'Argentine

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du tango argentin et participe activement à une association qui organise un festival, dans Toulouse, une semaine /an en juillet. Un événement qui nécessite pas mal de préparation

Tes plus belles réussites

- En 2006, le déplacement du siège d'Axa de La Défense à Nanterre (3000 personnes) et la fermeture de plusieurs autres sites.
- Il s'agissait de piloter le projet de A à Z, en accord avec le service logistique, mais aussi de passer tous les appels d'offres : le mobilier de bureau, la décoration, la poste... sans oublier le déménagement lui-même qui a duré 5 jours et où tout le monde devait être installé le jour J !



Carine COLOMBIE (REGELSPERGER)

Chargée de Marketing/Marchés chez GROUPAMA

IFAG Toulouse – Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Com et action publicitaire, j'intègre l'IFAG. Mon stage de 3^{ème} A s'est déroulé pour partie à la **Société Générale** en tant que commerciale et, pour l'autre, à la **Banque Populaire** de Balma au département Marketing opérationnel. Cette dernière m'a embauchée en CDI, dès ma sortie de l'IFAG, pour faire du commercial.

Souhaitant revenir au Marketing, je candidate chez **Groupama**, en 1998, pour un poste de chargée d'études où je reste jusqu'en 2001. Nommée ensuite chargée de produits assurance de personnes, je déploie des plans d'action commerciale, des lancements de produits ou des études concurrentielles auprès de 300 à 1000 commerciaux. Au bout de 8 ans, suite à une réorganisation, ma fonction s'oriente vers du marketing opérationnel à la Direction commerciale. Mon rôle consiste alors à animer le réseau commercial (environ 70 personnes) via des programmes de fidélisation, de parrainage, du street marketing...

Depuis 2012, je suis chargée de projets à la Direction entreprises et collectivités. Je déploie des outils d'animation et de pilotage du réseau commercial. Mon périmètre : 40/50 chargés d'affaires, les entreprises et collectivités sur les 14 départements de Groupama d'Oc.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une opération coup de poing montée en 2002 lors de la réforme du régime des exploitants agricoles incitant ces derniers à s'inscrire à la MSA. Nous avons réussi à ce qu'ils ne partent pas et même à augmenter les contrats de garanties personnelles ! Cette difficulté a permis de devenir la 1^{ère} Caisse régionale de Groupama en contrats GAV.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois 3 essentielles : le développement de services plutôt que de produits. L'orientation marché/clients plutôt qu'offre, avec une organisation interne qui en découlera. Enfin, un accroissement des contraintes réglementaires dans nos process.

Si tu changeais de métier ?

Monter une activité liée au ski, ma passion ou rejoindre mon mari (également IFAGuien) dans son entreprise de distribution de chauffage sur internet (www.123chauffage.com)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes deux filles (5 et 8 ans) et fais beaucoup de ski. Je suis moniteur fédéral niveau 2, un niveau qui permet d'encadrer en club.

Tes plus belles réussites

- C'est une satisfaction de voir les commerciaux terrains s'approprier au quotidien, les outils que j'ai mis en place ! Nous avons des outils d'aide à la vente créés il y a 2/3 ans qui, aujourd'hui encore, permettent d'accroître les multi-ventes.
- Les opérations de télémarketing ou de street marketing remportent aussi l'adhésion des équipes commerciales.



Agnès COURTIAUD

HR Business Partner chez APRIL

IFAG Lyon – Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré **APRIL** pour faire du contrôle de gestion. A l'époque, c'était une start-up de 90 personnes, créée en 1988. Aujourd'hui, April Group est devenu le 1^{er} courtier grossiste en France avec 3750 collaborateurs implantés dans 34 pays ! Autant dire qu'en 20 ans, j'ai fait beaucoup de missions : de la sécurisation de process (1 an), de l'audit interne, du contrôle de gestion (2/3 ans), de la qualité en faisant d'APRIL la 1^{ère} société de courtage certifiée (2/3ans), de l'organisation en mettant en place les 35h et le passage à l'an 2000.

En 2001 j'ai rejoint la DRH pour travailler sur le process RH, la mobilité, le recrutement. Fin 2003, on me propose de monter l'école de formation April où nous avons été jusqu'à 10 personnes. Parallèlement, j'ai eu en charge l'accueil de l'entreprise soit au total plus de 25 personnes à manager. En 2008, je conçois et développe le plan de formation de la société qui concernait 600 personnes. En janvier 2011, je deviens responsable des programmes de **l'Université d'APRIL** (France et monde) rattachée à la holding. Depuis Janvier 2013, je conseille les managers sur les sujets RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dès que c'est nouveau, c'est une expérience marquante pour moi ! Aujourd'hui, je dois gérer des programmes d'université d'entreprise qui nécessitent des compétences humaines & techniques que je n'ai pas forcément. Je vais devoir sortir de ma zone de confort et en cela, c'est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Une « co-construction » des formations avec les différents services internes mais aussi avec d'autres Universités d'entreprises ou d'Etat. La seconde tendance concerne l'opérationnalité du contenu de la formation continue. Elles doivent pouvoir être utilisables ou mises en pratique dès le lendemain.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je monteraï quelque chose autour de l'organisation de voyages.

Et pendant ton temps libre ?

Je tente d'équilibrer ma vie professionnelle et familiale avec mes 2 enfants. De temps en temps je m'échappe en vélo (de route) ou je jardine et m'occupe de mes tomates. J'adore les tomates !

Tes plus belles réussites

- La journée portes ouvertes pour promouvoir l'école de formation APRIL. Celle-ci a connu un vif succès avec la visite de 600 personnes ! Nous ne savions pas où nous allions et ce fut une belle surprise !
- Une formation pilote, en anglais, destinée à 25 dirigeants provenant de l'étranger et ayant 10 nationalités différentes. Objectif : leur faire découvrir APRIL (histoire, ambitions, projets) et la « Brand induction ». Leur feedback positif nous a permis de lancer la formation APRIL à l'international !



Nelly DELORT

Responsable Marketing – Direction d'exploitation
SOCIETE GENERALE

IFAG Nîmes – Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai suivi mes études en grande partie en alternance. D'abord mon BTS MUC (IFC Avignon) et mon Bachelor (EGC Avignon) chez **Rapak** où j'étais assistante commerciale pendant 2 ans. Puis à l'IFAG où j'ai occupé un poste de commerciale au sein du **Cabinet Blanc**, une société d'affacturage située à St Rémy de Provence où je reste 1 an.

Ensuite, j'opte pour faire la dernière année de Master IFAG en cursus classique avec un stage d'un an au service marketing de la Direction régionale de la **Société Générale** à Marseille.

Un an plus tard, en Août 2011, après réussite des tests de sélection, on me nomme animateur Marketing Local et Responsable du Marché des Jeunes à Bastia. Sous la responsabilité du Directeur Commercial, je déploie, sur l'île de beauté, les actions marketing et événementielles (provenant du siège) auprès des cibles étudiantes, associations sportives et culturelles... Mon rôle : monter des partenariats, organiser des conférences, communiquer sur l'ouverture de nouvelles agences... Parallèlement, je suis en charge des statistiques du marché des jeunes afin d'affiner notre stratégie locale.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'organisation d'une soirée haut de gamme pour l'ouverture de la SG Banque privée à Bastia. Nous avons réservé le Musée de Bastia, fait venir un pianiste américain et plus de 120 personnes VIP. Un vrai challenge !

Les tendances à venir sur ton marché ?

La concurrence sur le marché des jeunes est rude car 80% d'entre eux ouvrent leur compte courant dans la banque de leurs parents. Pour les fidéliser, nous sommes présents (stands, partenariats, événements...) durant les moments magiques : 1^{er} loyer, 1^{er} job, 1^{er} voyage à l'étranger...

Si tu changeais de métier ?

Faire de ma passion mon métier en ouvrant ma structure dans le domaine de l'équitation.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis une passionnée de cheval au point d'avoir négocié pour que mon cheval vienne avec moi en Corse ! Je fais encore quelques compétitions de saut d'obstacles (amateur 1,10m) mais beaucoup moins qu'avant.

Tes plus belles réussites

- Transmettre mon savoir marketing aux stagiaires que je manage et leur donner ainsi envie de faire ce métier.



Aline JUNGHAEN

Chef de produits à LA MUTUELLE DES MOTARDS

IFAG Paris – Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de BTS assistante de direction, j'ai préféré poursuivre en BTS action commerciale. Ces trois années d'études suivies en alternance chez **Valeo** sur un site de production dans l'Oise en tant qu'assistante commerciale et marketing ont été prolongées au siège parisien en tant qu'assistante chef de produit lors de ma 1^{ère} année à l'IFAG.

Ensuite j'intègre, toujours en alternance durant 2 ans, **Roulunds Braking** une société fabricant des équipements automobiles. Chef de produits (freins, tambours...) & acheteur, je suis embauchée en CDI à la fin de l'IFAG.

En 2007, **Honeywell** un autre équipementier, me propose un poste de chef de produits (d'entretien) et Trade Marketeur au sein d'une de leur filiale.

Fin 2008, **La mutuelle des motards** m'offre l'opportunité d'aller au soleil, d'entrer dans le monde des assurances pour prendre en charge les produits de l'assurance moto.

A 30 ans, cela fait maintenant 10 ans que je suis dans l'univers de l'auto-moto en position de chef de produit. La logique m'amènera tout doucement vers un poste de responsable marketing !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez **Roulunds Braking** fut importante pour moi. C'est la première société à m'avoir fait confiance en m'embauchant directement comme chef produit et non plus comme assistante. J'ai pu également avoir ma première expérience à l'étranger en Chine, en Inde, au Danemark où se situaient les usines de nos partenaires.

Si tu changeais de métier ?

Le métier de chef de produit nécessite curiosité, innovation, polyvalence. Pour se renouveler, rester à l'écoute et benchmarker en permanence, il faudra de plus en plus créer des outils de veille (forum, surveillance, scan sites...) et des panels de consommateurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'adore les animaux et m'orienterais vers un métier lié à eux, type vétérinaire !

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mes études, j'étais sapeur pompier volontaire (10 ans). Sinon, j'aime faire des balades en moto (Z750 Kawasaki), de l'équitation, du footing et du sport en salle.

Tes plus belles réussites

Elles ont eu lieu durant mon expérience chez Honeywell (produits d'entretiens auto)

- La mise en place de plans promotionnels dans plusieurs pays étrangers
- La refonte de la marque distributeur Carrefour (produits entretiens auto) avec des négociations difficiles dotées de cahiers des charges précis, de délais courts

Le plan de développement de la gamme de produits d'entretien Moto que j'ai monté et qui a permis de multiplier par 20 le volume des ventes !



Isabelle PALLADINI

HEAD OF RE-ENGINEERING & PRODUCTION MANAGEMENT chez HSBC FRANCE

IFAG Paris – Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé chez **Thomson** durant ma 3^e année à l'IFAG comme contrôleur de gestion de la marque Brandt. Quelques temps après, une ifaguienne m'aide à intégrer le **CCF** où je reste 3 années au sein du Back Office des marchés à exécuter les ordres des traders. Puis pendant 5 ans, je prends en charge le contrôle financier de certaines activités de la salle des marchés pour établir les résultats des traders. Je découvre à ce moment-là les projets informatiques et les optimisations de process.

En 2000, le CCF est racheté par les britanniques **HSBC** et l'on me confie la mise en place du contrôle comptable au sein d'une entité.

En 2003, je participe à la construction d'une direction dédiée au support des financements structurés de la Banque d'investissement d'HSBC France à savoir le Global Banking. Ce projet passionnant a duré 10 ans et équivalait à la création d'une petite entreprise en interne avec la constitution d'une équipe d'experts de 10 à 30 personnes, le changement comportemental et culturel, l'outil informatique, le process en Front, back et middle office... J'y ai entre autre la responsabilité d'un middle-office en charge de financements structurés. (financement aux grands clients entreprises à effet défiscalisant et d'opérations de titrisation).

En 2010, je deviens responsable de l'équipe de Change Management et participe à un grand projet informatique sur les financements structurés où j'ai la responsabilité de la mise en place de l'interface comptable, réglementaire et risque.

En 2013, je change complètement d'univers en intégrant le département des Opérations dédiées à la banque de détail et des entreprises. Je deviens responsable du re-engineering et du production management avec une équipe de 34 personnes. Notre rôle est d'améliorer l'expérience client en simplifiant les process.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La banque est une industrie de services qui va se recentrer de plus en plus sur son cœur de métier : l'investissement. Par ailleurs, nous aurons besoin de mieux connaître nos clients, de les servir au plus près de leurs besoins. Pour cela, nous devons développer le Big Data, digitaliser nos produits et services, trouver des produits innovants, monter des partenariats...

Si tu changeais de métier ?

Monter ma structure en consulting (process re-engineering).

Et pendant ton temps libre ?

L'équitation (25 ans de pratique), la marche active et puis ma vie de famille avec mes deux enfants ados.

Tes plus belles réussites

- Entre 2003 et 2013, j'ai participé à la création d'une entité chez « Global Banking » qui équivalait à monter une petite entreprise au sein de HSBC France. Un projet enthousiasmant et une aventure humaine formidable !
- Faire partie du staff dirigeant français d'une banque anglo-saxonne.



Hélène VERGNE

Directrice d'agence chez SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

IFAG Toulouse – Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé à la **Société Générale** dès 2007 en tant que responsable communication et marketing de la région Sud Ouest où je montais toutes les opérations terrains.

J'y suis restée 3 ans mais comme nous sommes dans un secteur où l'on doit bouger tous les 3 à 4 ans - tant de poste que de région- j'occupe depuis 2011 un poste très différent : Responsable d'agence.

Mon rôle consiste aujourd'hui à manager une agence bancaire de 4 personnes pour suivre et piloter les résultats afin d'atteindre nos objectifs. Il s'agit d'une réelle mission de management de Business Unit avec l'animation de l'équipe, bien évidemment, mais aussi la gestion de tout l'économat (installations électriques, alarme, ouverture de l'agence, alarmes, normes de sécurité, papiers...) et le respect des procédures de conformité, importantes dans notre domaine d'activité.

Il convient de préciser une spécificité propre au responsable d'agence : c'est le seul à gérer les clients professionnels et la plus grande partie des clients patrimoniaux.

Enfin, j'ajouterais que demain, je peux occuper une nouvelle fonction au back office ou refaire du marketing, ce qui serait mon souhait !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'environnement bancaire a fortement évolué depuis 2008 et la Société Générale au centre du débat médiatique prend aujourd'hui de nouvelles positions stratégiques.

Son objectif est d'être la banque de référence du client d'ici 2015. Ainsi une nouvelle valeur apparaît de façon incontournable dans nos modes de travail et dans nos outils de feed-back : la satisfaction client.

Si tu changeais de métier ?

J'irais vers un métier manuel, créatif ou je monterais une société dans la mode ou autour des fleurs...

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en salle depuis 4 ans et pratique depuis quelques temps, la Zamba, une danse latine qui est un mélange de Maringé, Salsa... Avant j'ai fait de la danse classique et du Flamenco.

Tes plus belles réussites

- L'organisation des Forums Jeunes en 2007 avec d'excellents résultats à savoir plus de 2500 ouvertures de comptes !
- L'organisation en 2009 de l'Assemblée Générale des actionnaires
- La création d'outils de suivi budgétaire ...
- Poste de responsable d'agence : avoir réussi le pari d'apprendre ce métier aussi intéressant et prenant que varié.



Sarah ABDELLAH

Ingénieur Commercial grands comptes
DELL

IFAG Montluçon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Montluçon, j'ai choisi de faire un Bac + 5 à l'IFAG pour la polyvalence de sa pédagogie et l'alternance.

J'ai ainsi commencé mon parcours commercial chez **Environnement Recycling**. En charge de la vente à l'export (Afrique et Europe) dans un premier temps, je suis devenue en à peine 1 an Manager junior d'une équipe de 5 personnes en charge du développement commercial en France et à l'international sachant que l'entreprise était passée, dans le même temps, de 30 à 150 salariés. Alors que cette société me propose un CDI à la fin de mon alternance, je décide de réaliser mon rêve : voyager à l'étranger. Je parcours ainsi l'Australie et l'Asie du Sud-Est pendant 1 an.

A mon retour en 2014, je trouve une opportunité grâce à une annonce postée par un IFAGuien, dans un groupe d'IFAG Alumni. C'est ainsi que depuis Juin 2015, je suis Ingénieur commercial grands comptes chez **Dell** à Montpellier. Je gère un portefeuille client de 12 M€. Mon rôle consiste à accompagner les clients (DSI, DAF...) dans leurs projets informatiques (hard et soft) avec l'aide d'une équipe de spécialistes que je coordonne.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Incontestablement chez Environnement Recycling. D'alternante sans bagage commercial en arrivant, je suis rapidement devenue Manager junior avec une équipe de 5 personnes et la responsabilité du développement commercial en France et à l'étranger.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Etre commercial dans le secteur IT nécessite une proactivité de tous les instants car la concurrence est rude. Demain, il faudra connaître les dernières tendances soft, hard, cloud, la gestion des datas, la protection de données pour proposer des offres complètes à nos clients. Il faut savoir accompagner le client même après la vente.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise...une envie depuis longtemps !

Et pendant ton temps libre ?

J'aime pratiquer des sports de outdoor (Bodyboard, Longboard..) mais aussi du tennis, du footing... Pendant mon temps libre, je fais également de la photo en argentique et suis, à ce titre, une résistante de cette technologie.

Tes plus belles réussites

- Mon voyage d'un an à l'étranger, tout de suite après l'IFAG. Je suis partie avec 4 K€ en poche. Ce fut une expérience extrêmement formatrice où j'ai appris à devenir indépendante, à l'écoute des différences, à travailler dans des conditions parfois difficiles (vendanges, barmaid...).
- Le fait d'avoir réussi mes études et obtenu mon diplôme.



Aminata ABDOU

Contrôleur de gestion chez ATOS CONSULTING (Conseil en business et management)

IFAG Paris – Major de la promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon DUT GEA en poche, j'avais la réelle motivation de poursuivre des études supérieures et trouver une formation qui serait au plus proche de la réalité professionnelle. J'étais à la recherche du meilleur tremplin pour me lancer dans le monde du travail et c'est ainsi qu'a commencé mon aventure à l'IFAG.

J'ai par la suite pu transformer l'essai en étant embauchée par **ATOS** à l'issue de mon stage de fin d'études.

Après 9 mois d'apprentissage je jouissais d'une intégration complète et disposais des qualités requises pour occuper le poste de contrôleur de gestion.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon stage de 4 mois réalisé à New-York. En début de première année, l'idée m'était venue d'améliorer mon anglais. Le meilleur moyen était de me rendre dans un pays anglophone. Même si l'Angleterre se trouvait être la destination la plus prisée des étudiants « frenchies », j'ai opté pour un pays plus lointain et plus exotique à mes yeux : les States !

Ce fut une expérience formidable et des challenges relevés avec plaisir et enthousiasme : me retrouver dans un nouvel environnement, m'adapter à la langue, à la culture et au « American Way of Working ».

Les tendances à venir dans ton métier ?

On a généralement tendance à retenir le côté industriel de la fonction, alors que d'autres secteurs tel que la santé cherchent à mieux maîtriser les coûts et augmenter ainsi la qualité du service rendu.

Si tu changeais de métier ?

J'ai toujours rêvé d'être pâtissière ! Ma plus grande passion reste la cuisine, et il m'arrive de passer des après-midi aux fourneaux, à concocter des nouvelles recettes, au plus grand plaisir de mes amis.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre, je pratique la danse et je ne rate jamais une occasion de voyager.

Tes plus belles réussites

- Mon mémoire professionnel réalisé dans le cadre de la conduite du changement du groupe ATOS. Une soixantaine de salariés ont gentiment accepté de participer à mon étude.
- Mon diplôme de l'IFAG et mon master GEFP ! En effet, mes diplômes sont mes plus grandes réussites aujourd'hui car je suis la première de ma famille à avoir été aussi loin dans les études,



Catherine DANTAU

Responsable Grands Comptes chez DATAFIRST

IFAG Lyon - Promotion 2006



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après une maîtrise LEA à Poitiers, je suis venue m'installer à Lyon en 1995 pour occuper un poste d'assistante marketing à **L'Institut Textile de France**. Dès 2000, je deviens responsable marketing France d'**Esker**, un éditeur de logiciels employant 300 personnes dans le monde. Ne pratiquant pas assez les langues étrangères (anglais, italien) et trop marketing événementiel, j'intègre **MDP**, distributeur de micro-moteurs et manage 5 personnes pour faire du marketing stratégique et mettre en place le CRM (Selligent) en France et en Espagne. En 2007, **LMS Imagine**, éditeur de logiciels de simulation systèmes, me propose le poste de Responsable Marketing Opérationnel Europe et USA. Je suis également Responsable du déploiement du CRM (Siebel). En 2009, le Directeur Commercial Monde part de chez LMS et crée **ITI Southern Europe** pour la concurrence.

Je voulais faire du commercial avec une clientèle grands comptes. Je continue chez **Acies Consulting group** et depuis juillet 2013 chez **Kerensen Consulting** en tant que Business Manager. Composé de 130 personnes réalisant 14M€ de CA, nous proposons l'intégration et le déploiement des solutions Salesforce.com

A partir de mars 2015, je prends le challenge de devenir Key Account Manager des Ventes chez **Datafirst**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait de passer du marketing au commercial. Je savais déployer des gammes de produits, mettre en place des campagnes opérationnelles dans le monde entier, manager des projets CRM. Là, j'ai appris à prospecter, à créer une stratégie commerciale et surtout satisfaire des clients. J'adore cette proximité avec les clients, le challenge permanent que cela représente car il faut trouver des solutions, être dans l'action chaque jour.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La transformation digitale est un enjeu majeur pour toutes les entreprises. Elle représente un levier pour réinventer la relation client et révolutionner les ventes !

Si tu changeais de métier ?

Partir vivre en Italie. Promouvoir la gastronomie et le savoir-faire italien dans le monde entier ou alors travailler dans un parc national en Italie pour participer à la préservation de la faune et la flore.

Et pendant ton temps libre ?

Des randonnées en montagne, plusieurs voyages en Italie par an, de la course à pied une à deux fois par semaine, du VTT, des soirées entre amis.

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé et réussi à emmener 10 industriels français au salon TechTextil Asia à Osaka au Japon en 1996.
- La création de la structure ITI Southern Europe. On a tout construit à partir d'une feuille blanche.

Pourquoi la VAE ?

Je voulais un Bac+5, une formation comprenant plus de stratégie qui complète mes acquis en marketing. Les intervenants sont très pros. On projette tout de suite l'apprentissage dans son quotidien. J'en suis sortie enchantée et plus compétente ☺

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Pascale DAUMEZON

Directeur des Ressources Humaines

De IRI Group

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Les RH ont toujours été un leitmotiv dans ma vie! A 20 ans, j'entreprends en même temps des études de droit privé, l'IFAG et un 1^{er} job chez **Hewlett Packard**. Je reste 10 ans dans cette entreprise américaine dont 7 à la formation et 3 à la rémunération.

Ensuite, j'intègre **McDonald's** avec ses 60000 salariés en France répartis sur 1000 restaurants à l'époque. Après 3,5 ans le DRH de **Sun Microsystems** me propose le poste de RRH de la Division Services (700 personnes). J'occupe ainsi, durant 7 ans, un véritable poste de Business Partner en charge de la totalité de la fonction, et déploiement de projets transverses (plan sociaux, acquisition et outsourcing d'activités dont la fonction RH à Budapest). Le métier étant de plus en plus « outsourcer », je saisis l'opportunité d'être DRH de **Levi's** (400 salariés en France). En désaccord avec la direction, je pars au bout de 2,5 ans et rebondis chez **Wipro**, un groupe Indien de 140000 salariés dans le monde.

En 2012, **SymphonilRI Group**, un cabinet d'études marketing (anciennement Secodip) m'offre la Direction des ressources humaines du groupe composé de 700 personnes en France /4000 dans le monde.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'ai été moi-même licenciée. Et oui cela arrive aussi au Drh ! Ce fut une réelle remise en cause qui m'a aidée, par la suite, à mieux comprendre mes interlocuteurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Arriver à combiner business et RH représentera un enjeu majeur pour les entreprises surtout avec les nouvelles générations. Les DRH devront être bilingues, bien connaître leur secteur, les métiers de l'entreprise, son organisation pour mettre en place des actions évolutives pertinentes.

Si tu changeais de métier ?

Etre thérapeute ou faire du Horse coaching. Au choix !

Et pendant ton temps libre ?

Je donne des cours à la Fac de Paris XIII dans un DUT GEA option RH et accompagne des étudiants à Centrale Paris. J'aime cette manière de transmettre mon expérience.

Je monte à cheval 2 fois par semaine depuis l'enfance. Issue d'une famille de marins, je fais de la voile dès que je peux.

Tes plus belles réussites

- La réussite se situe, selon moi, davantage dans le chemin que l'on effectue plus que dans un acte en particulier.
- J'aime le fait d'avoir parfois été obligée de licencier certains de mes patrons tout en restant en lien avec eux amicalement voire même continuer à les conseiller encore aujourd'hui !



Isabelle MILTAT (DECOUARD)

Responsable Recrutement Grand Ouest
chez AKKA TECHNOLOGIES

IFAG Montluçon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 2006, je commence comme chef de rayon chez **Auchan**. J'y reste 6 mois car l'environnement ne me convenait pas et j'avais envie de faire des RH. Aussi, je décide d'enchaîner avec un stage chez **Alten** sur Toulouse. Cette première expérience m'a vraiment permis de mettre le pied à l'étrier dans les métiers du recrutement. Ensuite, Alten me propose un CDD de 6 mois où je passe 3 jours dans une agence à Bordeaux et 2 jours dans une autre, sur Toulouse.

En Mai 2007, j'intègre l'équipe de Coframi devenue **Akka Technologies** fin 2007 (SSII de 11000 salariés) au poste de chargée de recrutement sur Bordeaux. Trois ans plus tard, je deviens Responsable Recrutement de la région Grand Ouest.

En charge de 3 agences (Bordeaux, Nantes et Rennes) et du management de 3/4 personnes, mon activité recouvre plusieurs pôles : suivi des tableaux de bords et indicateurs de recrutement, gestion des annonces sur les jobboards, sélection de candidats (nous avons recruté 100 candidats dans notre région en 2013) et bien sûr, la mise en place de réunions pour coordonner tout cela.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En début de carrière, un candidat m'a harcelé, en m'appelant tous les jours car nous ne souhaitions pas le recruter. Ce fut la seule expérience de ce type mais il a fallu que je demande l'aide d'un collègue – masculin – pour que la personne cesse.

Les tendances à venir dans ton métier ?

On remarque un cloisonnement renforcé des métiers, dans les grandes structures, et une moindre diversité des tâches. Autrement dit, une personne qui fera du recrutement, ne s'occupera que de cela et aura moins de chance de toucher à la formation, à la paie, ou au juridique. Chacun devra être un expert dans son domaine hormis dans les PME où l'on apprécie les profils plus généralistes.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'immobilier ou serais directrice d'une agence bancaire.

Et pendant ton temps libre ?

Depuis 5 ans, je danse la Salsa toutes les semaines. Par ailleurs, je fais partie de l'ANDRH en région et participe à certaines réunions.

Tes plus belles réussites

- Avoir su saisir l'opportunité lors de la réorganisation de Akka Technologie en Régions pour devenir Responsable de région sachant qu'il y avait seulement 5 postes en France.



Constance DHORBAIT

Responsable du Service des Ressources Humaines
du CENTRE HOSPITALIER DE SAINT AMAND

IFAG Montluçon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Grâce à des rencontres ! C'est un professeur de mon DUT GEA qui m'a donné envie de poursuivre vers les RH.

Ceci explique que 3 mois après l'IFAG (juin 2011), j'intègre le **Centre hospitalier de Saint Amand Montrond**, à un poste de gestionnaire du personnel médical. Adjoint des cadres (cat. B) jusqu'en octobre 2012, j'ai ensuite évolué au poste de Responsable du Service des Ressources Humaines que j'occupe actuellement, en qualité d'Ingénieur hospitalier (cat. A).

Notre hôpital, le 3^e du département du Cher (18), comprend 650 agents dont 30 médecins. Répartit sur 3 sites, il couvre une zone de 50 000 habitants.

Mon rôle consiste à encadrer un peu plus d'une vingtaine de personnes au côté du DRH : les 9 gestionnaires du service RH ayant chacun un rôle précis en paie, statistiques, formations... mais aussi les 15 secrétaires médicales qui s'occupent des dossiers des patients

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La présentation du Bilan Social 2013 devant les instances du Personnel.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La première tendance, selon moi, sera axée autour de la GPEC (Gestion prévisionnelle de l'Emploi et des compétences) qui s'intitule la GPMC (M pour Métiers) en Fonction Publique Hospitalière. En effet, la FPH est en retard dans ce domaine et de nombreux départs en retraite sont à prévoir d'ici 2015 puisque 30% à 50% des personnels sont/vont partir à la retraite !

La seconde tendance concernera le DRH ou un RRH en Fonction Publique Hospitalière lui-même qui aujourd'hui, et demain plus encore, devra être aussi bien financier (le budget RH représente 65 à 80% du budget d'un établissement), chef de projet, chasseur de têtes, manager et l'un des interlocuteurs privilégiés des personnels.

Si tu changeais de métier ?

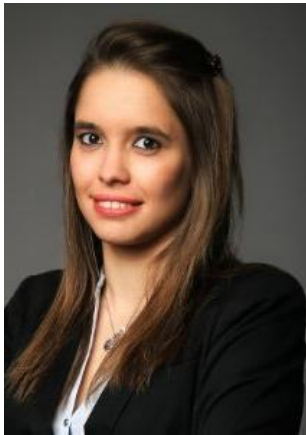
Monter mon entreprise, toujours autour des RH.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionnée de tennis aussi bien sur les terrains qu'en qualité de secrétaire et responsable de la commission évènementiel et communication.

Tes plus belles réussites

- En tennis : vice championne de la région Centre (3^e série) et qualifiée à Roland Garros en 2012 (3^e série)
- Faire découvrir le tennis à 250 enfants en une journée. Lancement et présentation du site www.scsatennis.fr
- Négociation et diminution des frais d'intérim
- Réussir à recruter des professionnels très demandés ayant des métiers médicaux rares



Camille DUMONT

Chef de projet digital junior
chez SNCF

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STG, j'ai réussi à intégrer l'IUT de Sceaux pour avoir un DUT Techniques de commercialisation. Je dis bien réussi car cet IUT procède à une forte sélection à l'entrée !

Je voulais poursuivre mes études et j'ai choisi l'IFAG parce que je m'y suis bien senti lors du concours d'entrée. L'accueil est fait par des jeunes comme nous, la personnalité est plus importante que le cursus lui-même. J'ai eu un réel coup de cœur et ce n'est pas le fait que mon père a fait cette école qui a influé mon choix.

En termes d'expériences professionnelles, j'ai fait un stage de 6 mois chez **MC Factory**, une agence de communication créée par Majda Chaplain (IFAG Paris 1993) spécialisée dans le lead et la notoriété des entreprises.

Aujourd'hui, je poursuis mes études en alternance à l'IFAG et j'occupe actuellement le poste de chargée de mission sur les secteurs interprofessionnel junior à la Direction du Développement d'**Opcalia**. Mes missions sont d'identifier les secteurs interprofessionnels qui pourraient devenir nos partenaires et de développer cette relation.

Deux objectifs majeurs :

- Fidéliser grâce à la promotion de l'offre de services d'Opcalia ou la construction d'une offre adhoc répondant aux besoins particuliers de nos adhérents /partenaires. Par exemple, aujourd'hui le secteur des organismes de formation connaît une réforme, les accompagner, les informer.
- Enrichir la relation avec les autres secteurs interprofessionnels partenaires et les aider, pour certains et selon l'opportunité, à se constituer en branches.

A partir de janvier 2016, je prends le challenge de devenir Chef de projet digital chez **SNCF**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'alternance est vraiment une opportunité qui me rendra forcément plus opérationnelle en fin d'études.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans la décoration intérieure et la vente de meubles.

Et pendant ton temps libre ?

Comme je suis en alternance, le rythme est soutenu entre travail en entreprise et études. Il me reste peu de temps libre ! Je l'occupe, entre autre, en faisant du jogging 2 à 3 f/ semaine, une quarantaine de mn pour garder la forme.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi mon DUT à l'IUT de Sceaux, l'un des leaders en France et réputé pour être sélectif et difficile.
- La création de la page officielle de Jérémy Chaperon (5^e de la Star Ac') alors que j'avais 15 ans. La rencontre avec lui et son agent. Une aventure formidable qui a duré quelques années !



Laurence DURAND

Digital Performance Manager at EQUANCY

IFAG Angers Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Tout d'abord je dois dire que je n'ai jamais regretté d'avoir choisi le marketing et la communication.

A l'IFAG Angers, j'ai effectué mon stage de 3^{ème} année dans une succursale **Renault** en région nantaise, en tant qu'assistante marketing. Cette expérience m'a confortée dans cette voie. C'est à l'issue de ce stage et à la faveur d'un poste libéré, qu'une concession Renault Sud Loire m'a embauchée comme chargée de communication.

Après deux années passées (de 2007 à 2009) et une volonté de découvrir plus, j'ai contacté et rencontré au siège de **Peugeot** la responsable VIE (Volontariat international en entreprise) qui m'a proposé un poste d'assistante publicité au sein de la filiale de Coventry, en Angleterre. J'y suis restée 18 mois et de retour en France, j'ai réussi à intégrer le siège du groupe **PSA Peugeot Citroën** au sein du service marketing.

En juillet 2011, je deviens chef de projet internet, en charge du déploiement des sites internet **Peugeot** à l'international et de la cohésion de l'identité graphique. Je suis aujourd'hui Digital Performance Manager chez **Equancy**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je dirais le VIE à Coventry, qui m'a appris une bonne partie de mon métier et m'a permis de pratiquer un anglais courant. Sans doute un tournant dans ma carrière professionnelle et un véritable enrichissement culturel et relationnel.

La tendance à venir dans ton métier ?

Je tiendrais une boutique de vêtements. J'ai travaillé comme vendeuse en parallèle de mes études à l'IFAG et j'ai toujours aimé la mode, c'est un vrai hobby !

Si tu changeais de métier ?

Il a évidemment évolué en profondeur ces dernières années et recouvre de nombreux débouchés. Il demande une adaptation constante, de plus en plus rapide, aux derniers outils de communication qui se déploient sans cesse sur le net. Il s'agit d'être à la pointe, d'anticiper, d'explorer sans cesse des pistes émergentes.

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage dès que j'en ai la possibilité. J'adore découvrir des pays, des nouvelles villes, aller à la rencontre des gens.

Tes plus belles réussites

- Mon mémoire professionnel réalisé dans le cadre de la conduite du changement du groupe ATOS. Une soixantaine de salariés ont gentiment accepté de participer à mon étude.
- Mon diplôme de l'IFAG et mon master GEFP ! En effet, mes diplômes sont mes plus grandes réussites aujourd'hui car je suis la première de ma famille à avoir été aussi loin dans les études,



Anne AMPHOUX (GERMAIN)

Associée de MCP MARKETING

(Conseil en marketing)

IFAG Lyon – Promotion 1990

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai d'abord une expérience aux Salins du Midi comme responsable marketing. J'ai ensuite créé mon entreprise ne trouvant pas sur le marché régional un poste enthousiasmant. L'objectif était de proposer mes compétences marketing au service de TPE/PME trop petites pour disposer d'un service marketing. Depuis, je me suis rapprochée et associée avec MCP Marketing car nous avons trouvé des synergies intéressantes. Mon objectif reste le même : aider les entreprises du Languedoc-Roussillon à se développer et par là même, créer de l'emploi.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir été le chef de projet de la conception d'un produit de grande consommation particulièrement stratégique pour l'entreprise.

Un travail d'équipe avec ses moments de découragements et de doutes, d'exaltations et d'espérances... bref une aventure humaine de plus d'un an qui m'a beaucoup apportée professionnellement mais aussi personnellement.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les nouvelles techniques de communication bien sûr et les réseaux sociaux, mais le principal n'est pas là. Depuis la première édition du Kotler en 1967, les principes généraux restent. Le marketing est une discipline (un art pour certains) rigoureuse et méthodique qui utilise des outils et des tableaux de bord. Il ne faut pas se laisser prendre aux sirènes des beaux « mots », être vigilant et, plus que jamais, écouter son bon sens !

Si tu changeais de métier ?

Grâce à ce métier, je travaille sur des secteurs très diversifiés et je ne m'ennuie pas.

Si je devais changer : créatrice de tissus..., j'adore le côté sensuel des textures et des couleurs.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est un métier à plein temps ! J'essaye aussi de me réserver des moments avec le chant et la pratique du saxo : c'est mon côté artiste !

Tes plus belles réussites

- Constat que les produits et les marques que j'ai développés ou accompagnés sont en rayon et me font signe chaque fois que je fais mes courses....
- La réussite des entreprises que j'ai accompagnées.
- Mes enfants qui m'étonnent toujours autant par leurs talents !



Aurore FIMAT (Née GONARD)

Chef de projets en Système d'informations à L'INSTITUT NATIONAL AUDIOVISUEL (INA)

IFAG Paris - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Sortie de l'IFAG Paris, avec l'option finance, je ne me destinais pas du tout à travailler sur les systèmes d'informations (SI).

C'est sur un salon de recrutement appelé « ProFinance » que j'ai rencontré la SSII **Altran**. Ils m'ont expliqués que mes missions seraient certes liées aux SI, mais aux SI autour de la finance.

J'ai été séduite par le fait qu'en cabinet de conseil et SSII nous puissions cumuler des expériences dans des entreprises de secteurs variés. Je craignais de m'ennuyer dans une entreprise à réaliser toujours les mêmes tâches. J'avais une vraie soif d'apprendre, d'évoluer, de me challenger à chaque fois sur de nouvelles missions, contextes, chez des clients... c'est extrêmement stimulant !

Après plus d'1 an chez **Nestlé**, mon dernier client a été l'entreprise **Ina** (Institut National de l'Audiovisuel). Au bout de près de 2 ans, ma mission chez eux a débouché sur un recrutement en interne, en tant que Chef de projets.

Cela fait maintenant près de 2 ans que j'y suis en CDI... et je suis bien loin de m'y ennuyer !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience actuelle à l'Ina : tout d'abord en gérant un seul projet, puis tous les projets hors web de ma direction. Aujourd'hui je gère une dizaine de projets dont des projets web. Résultats : transformation globale du SI et mise en place de process harmonisés.

Les tendances à venir dans ton métier ?

C'est un métier en perpétuel mouvement. Les méthodes de gestion de projet évoluent, c'est aujourd'hui la mode de la méthode dite « agile ». Les 2 enjeux à venir : « big data » et dématérialisation.

Si tu changeais de métier ?

Ce serait toujours autour de la gestion de projets, mais sur d'autres domaines : stratégie d'entreprise, RH, etc. et évoluer vers des fonctions managériales.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Vice-Présidente de BPW France (www.bpw.fr), fédération de BPW International, ONG présente dans 90 pays, avec 30 000 membres. Son objet est la promotion de l'égalité professionnelle hommes / femmes. Nous effectuons du lobbying et de la sensibilisation auprès des entreprises, des salariés, de l'Etat français, du Conseil de l'Europe, des Nations Unies, etc.

Tes plus belles réussites

Ma plus belle réussite est d'avoir repris mes études en plusieurs fois :

- Tout en travaillant à temps complet, j'ai obtenu avec mention un diplôme Bac + 2 puis Bac + 3, par correspondance avec le CNED et l'IAE de Caen.
- Puis intégration de l'IFAG en 2^{ème} année. J'ai dû arrêter mon travail, alors que je venais de me marier et d'acheter une maison...

Ces études sont les meilleurs investissements que j'ai réalisés ! Cela m'a permis d'avoir un métier où je m'épanouis.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Nora GUESSOUM

Directrice et associée de CLUBKVIAR.COM

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Communication des entreprises et l'IFAG Paris, j'ai été conseillère en formation chez **Berlitz**. Au bout de 2 ans à conseiller commercialiser des formations en langues étrangères, je décide de m'installer à Londres ! J'y reste 4 ans comme Sales Manager chez **BBC Haymarket Exhibitions** où j'organisais des salons.

Lors de mon retour en France en 2007, j'intègre **AFA Press** en tant qu'International Project Director. Mon job consistait à passer de 3 à 6 mois dans un pays en Afrique, ou en Asie pour créer et commercialiser une campagne de marketing éditoriale à son gouvernement. Objectif : Améliorer l'image du pays à l'international et attirer l'investissement !

En 2010, je retourne à Londres en tant qu'Account Director Europe chez **NRS Media**, une agence Conseil Médias et communication puis reviens en France, au bout d'un an, pour me mettre à mon compte dans le conseil auprès de **RTL Group** au Luxembourg.

Mi 2013, les associés de **Kviar Ventures** (des « anciens » d'AFA Press) proposent de m'associer à leur projet qui a déjà levé 1,3 M€ et réuni 20 personnes au total.

ClubKviar.com est un club privé international pour les amoureux de la gastronomie. On y entre sur parrainage, Nous proposons une conciergerie de luxe pour réserver des tables plutôt haut de gamme avec une réduction de 30% sur la note finale (boissons comprises). Nous avons aujourd'hui 105 000 membres, 250 restaurants partenaires. Après s'être implanté avec succès à Madrid et Barcelone ces deux dernières années, le club privé s'installe à Paris, et promet une ouverture prochaine à Londres.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience actuelle chez clubKviar.com est très riche : je dois développer le marché français, être sur le terrain et en même temps manager une équipe de très bon niveau. La zone de confort n'existe trop et je dois être à 200% sur 360° en permanence !

Si tu changeais de métier ?

J'ouvrirais une boutique/hôtel au bord de la plage !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Hatha Yoga et m'occupe de ma famille, mes amis. J'essaie aussi de trouver des idées constamment en ayant un regard éveillé sur tout !

Tes plus belles réussites

- Mes 10 années passées à l'étranger - entre 20 et 30 ans - ont été d'une richesse professionnelle et intellectuelle considérable.

Cette période m'a fait énormément grandir et reste profondément ancrée dans ma façon d'appréhender le monde, de travailler, de communiquer.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Audrey GUINAND

Responsable des Ressources Humaines chez
MATIS TECHNOLOGIES (Ingénierie et Conseil
en Technologies)

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai débuté ma carrière dans les RH dès ma 2^e année à l'IFAG. En alternance d'abord chez **Kelly Scientifiques** comme chargée de recrutement puis embauchée ensuite immédiatement après les études. Cette expérience orientée profils scientifiques m'a conduit à intégrer, dès 2008, une première société d'ingénierie, **Assystem**, où j'ai découvert les métiers des industries automobile, aéronautique, ferroviaire et nucléaire. Durant 2-5 ans, j'ai occupé différents postes à Lyon puis à Paris avec pour missions le transfert de compétences entre services, la mise en place d'un GPEC ou encore l'application d'un chômage partiel.

En 2010, **Segula technologies** (6000 personnes), autre société d'ingénierie, m'embauche pour devenir responsable de la cellule recrutement des fonctions de direction. En charge d'une équipe de 3 personnes, je développe durant environ 1,5 an mon expertise métier jusqu'à ce que **Matis Technologies** me propose à l'automne 2011, la responsabilité des RH de son département aéronautique & ferroviaire. Entourée d'une équipe de 4 personnes, ma mission consiste aujourd'hui à structurer le service, à lancer des procédures pour automatiser un certain nombre de process RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Pendant la crise de 2008 chez Assystem, j'ai été confrontée à la « gestion » de ressources humaines (les conflits avec les instances représentatives du personnel, les histoires, les implications individuelles lorsqu'il y avait départ volontaire ou pas de l'entreprise...) et non simplement à « l'intégration » de ressources.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Aujourd'hui déjà et demain encore plus, nous souhaiterons tous que « notre poste nous plaise, que nous puissions évoluer rapidement et être reconnus pour notre implication ». Plus que jamais, l'enjeu des RH sera d'accompagner les Hommes dans leur épanouissement professionnel, à travers un plan de carrière, de la formation, mais aussi via un environnement favorable.

Si tu changeais de métier ?

Le jour où je serai lasse des ressources humaines, je m'installerai comme viticultrice...peut être !

Et pendant ton temps libre ?

Les voyages pour surtout découvrir d'autres façons de vivre.

Tes plus belles réussites

Elles sont liées à un état d'esprit et un comportement plus qu'à un résultat selon moi.

- Je pense à la capacité d'adaptation dont j'ai du faire preuve dans les différents postes et environnements que j'ai occupés jusqu'à présent.
- Et puis, le fait d'arriver à rester empathique même dans des périodes de crise nécessitant parfois des mesures humaines délicates.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Clémence HARNIST Responsable pédagogique chez l'IFAG AUXERRE

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après avoir exercé une fonction commerciale...j'avais le désir d'autres choses : avoir plus de responsabilités et moins de kilomètres à parcourir chaque semaine.

C'est donc naturellement que je me suis tournée vers mon réseau pour changer de poste.

Je savais que mon école était toujours en contact avec des entreprises qui cherchent de jeunes diplômés. Après des propositions qui ne convenaient pas à mon profil, le nouveau directeur de l'IFAG Auxerre m'a offert l'opportunité de m'occuper de la promotion et du recrutement des futures promotions de l'IFAG. Un poste idéal pour moi qui rassemble le commercial, la communication et les ressources humaines. Chaque jour est différent, les challenges sont sans cesse nouveaux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premiers stages à l'IFAG. C'est une diplômée qui m'a mis le pied à l'étrier en me faisant confiance et me donnant toutes les ficelles de son métier en agence d'intérim (ressources humaines, gestion et commerce).

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'avenir de la communication envers les jeunes est résolument sur la toile ! Alors la tendance dans mon métier est de tendre vers le métier du Community Manager, tout en gardant bien présent l'aspect ressources humaines.

Si tu changeais de métier ?

Si je changeais de métier, ça serait pour créer ma société...dans quel domaine pour le moment je ne sais pas trop mais je me sens l'âme d'un créateur !

Et pendant ton temps libre ?

L'équitation et les arts graphiques.

Tes plus belles réussites

Avoir choisi de faire l'IFAG même si je n'ai pas eu la chance de le faire en alternance.

C'est une formation pragmatique et résolument tournée vers l'entreprise. J'avais signé mon premier CDI avant même d'avoir fini ma formation IFAG !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Sophie HUGUES-WIRTZ

Directeur département Expertise Conseil Lyon
GRANT THORNTON

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Une chose est sûre : les chiffres m'ont toujours parlé !

J'entre à l'IFAG avec une Licence de sciences éco et effectue mon stage de 3^e année chez **Deloitte** où je me forme aux méthodologies de l'audit & de l'expertise. Cette carte de visite en poche, j'intègre le **Cabinet lyonnais SFC**, dès ma sortie de l'école. Durant 10 années exceptionnelles, j'apprends le métier, la relation client et passe le diplôme d'expertise comptable.

Fin 1998, **Fiducial** m'offre la direction d'une agence d'expertise comptable. Au bout de 3 ans, je rejoins le siège en tant que Directeur fonctionnel pour animer le déploiement de la politique groupe, notamment en harmonisant les procédures au sein des filiales.

En 2007, **In Extenso** (filiale de Deloitte) me propose la responsabilité nationale du marché PME : une nouvelle couleur à ma palette d'expériences.

En 2013, j'ai l'opportunité de rejoindre **Grant Thornton** à Lyon. Depuis janvier, je dirige la ligne de services Expertise Conseil avec une équipe de 15 à 20 collaborateurs, selon les périodes. Ma « raison d'être » est d'accompagner les chefs d'entreprise dans l'atteinte de leurs objectifs de croissance. Au quotidien sur les dossiers, aux côtés de mes collaborateurs, je travaille en parallèle au développement du portefeuille.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 10 années passées chez SFC m'ont permis de comprendre qu'au-delà des chiffres et de la technique, l'expertise comptable est un métier de contacts et de relations humaines. J'y ai appris les astuces du métier, l'importance des coûts de revient, la détermination nécessaire au développement d'une entreprise en le vivant de près puisque nous-mêmes étions passés de 40 à 100 salariés durant cette période.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Un expert-comptable doit, avant tout, apporter de la valeur ajoutée à son client, le conseiller pour optimiser son business, améliorer la rentabilité de l'entreprise et se développer.

Si tu changeais de métier ?

Le jour où je m'arrêterai de travailler, je pense que je ferai du bénévolat. A ce titre, mon implication au service du Réseau Entreprendre est déjà très enrichissante.

Et pendant ton temps libre ?

Je me consacre à de ma famille (j'ai deux garçons). Je voyage dès que je peux, vais au concert et voir des expos. Je fais un peu de golf et adore la thalasso pour me refaire une santé !

Tes plus belles réussites

- Ma famille !
Et c'est vraiment le plus important pour moi.
- La reconnaissance de mes clients et de mes équipes.
Permettre à un client de racheter une cible ou d'optimiser la transmission de son entreprise, l'aider à sortir d'une difficulté autant de récompenses que j'ai eu la joie de recevoir.
Recruter des stagiaires et pouvoir les intégrer à l'issue, les voir évoluer en clientèle, passer leur DEC...autant de satisfactions à partager avec les équipes !



Aurélie JAUHLAC-ESPEYSSE

Consultante en recrutement CDI/CDD chez
MANPOWER

IFAG Montluçon – Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis entrée à l'IFAG pour compléter mon BTS communication des entreprises. Cela m'a permis d'occuper les fonctions de chargée de recrutement à l'**IFAG Montluçon** de juin 2004 à fin 2007. Puis, je rejoins mon conjoint sur Limoges début 2009 et suis embauchée à la **Chambre Régionale de commerce du Limousin** comme chargée de relations entreprises détachée à l'IAE de Limoges. Au bout d'un moment, ne voyant pas de carrière stable et stimulante en perspective, j'ai eu envie d'aller vers le privé pour mettre en oeuvre mon sens du résultat et du service client.

Aussi fin 2010, lorsque Manpower me propose de devenir consultante recrutement CDD/CDI, je saisis l'opportunité sans hésiter. En effet, depuis la loi de cohésion sociale dite loi Borloo (2005), le groupe d'Intérim axe une partie de son développement sur cette prestation de recrutement. Aujourd'hui je m'occupe des recrutements de A à Z : commercial et analyse des besoins avec les clients, diffusion des annonces, recrutements et sélections des candidats...Une mission complète !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter mon entrée chez Manpower et le poste que j'occupe actuellement. En effet, le niveau des attendus et l'exigence commerciale sont élevés. Lorsque je suis arrivée, on m'a demandé de doubler le chiffre d'affaires !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement se déroulera de plus en plus via le net. Par ailleurs, les clients ont des attendus importants sur le savoir-être des jeunes candidats aujourd'hui volatiles et peu mobiles !

Enfin stratégiquement, la concurrence est rude, les outils d'évaluation deviennent plus pointus, les mises en situation (assessment) plus fréquentes. Les groupes d'Intérim s'orientent vers le recrutement CDI/CDD. Manpower en fait un axe stratégique.

Si tu changeais de métier ?

Probablement l'aventure de la création ou de la reprise d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

En ce moment, je rénove une maison récemment achetée. Un sacré hobby!

Tes plus belles réussites

- Les premiers mois chez Manpower. J'ai remporté un challenge recrutement où l'on nous demandait de dépasser nos objectifs de 30%. J'ai réalisé 171% de mon objectif.
- A l'IFAG en 2007, nous avons approché Max Havelaar pour mettre en place une opération de café équitable à Montluçon. A l'époque, cette action régionale a permis de signer un accord National.



Amandine LOPES

OEM Account Executive chez DELL

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de prépa Math'Sup, j'entreprends une licence LEA à Clermont-Ferrand durant laquelle je fais stage de 3 mois chez **Sagem/Safran**. Une révélation ! Je découvre que je veux faire du commerce à l'International dans l'Industrie. L'IFAG me permet d'acquérir les compétences nécessaires et la 1^{ère} expérience en Sales Administration chez **Pume** (Fabricant de Godets pour pelleteuses). Environ un an plus tard, je rejoins **Le Réservoir**, une Pme de 80 personnes, dirigée par le père d'un IFAGien, qui fabrique des réservoirs d'air comprimé pour les trains, les bus. Pendant 3 ans, je suis en charge du commercial à l'export avec des clients comme Alstom, Bombardier, Total.

En 2010, je décide de changer de région et de travailler dans un secteur en croissance. **Dell** à Montpellier me propose le poste d'Inside Sales Representative soit de la vente sédentaire auprès des PME-PMI dans le Sud-Est de la France.

En 2013, je rejoins l'équipe OEM (Original Equipment Manufacturer). Nous vendons à des clients qui eux-mêmes commercialisent des produits intégrant du matériel informatique (Philips...).

Depuis 1 an, je suis OEM Account Executive et, à ce titre, anime sur le terrain notre récent réseau de partenaires distributeurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je dirais plus généralement que les non-succès ont tous été très marquants. Pourquoi ? Ils m'ont appris à ne pas reproduire certaines erreurs et m'ont permis de prendre des décisions pour mieux rebondir.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les objets connectés vont connaître une croissance exponentielle. Dell ne fournit pas ces objets mais commercialise le matériel (hard et soft) qui permet la collecte et l'analyse des résultats liés à ces objets.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une brasserie qui produit de la bière artisanale.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du théâtre d'improvisation et de la course à pied. Récemment j'ai fait le semi-marathon du Bois de Vincennes et, plus régulièrement, je fais du Trail court de 12 à 23 km

Tes plus belles réussites

- D'avoir pu accéder au poste que j'occupe aujourd'hui tout en étant la plus jeune de l'équipe OEM chez Dell.
- De recevoir pour DELL le trophée de meilleur fournisseur dans la catégorie matériel embarqué par le SPDEI alors que j'anime la distribution depuis un an seulement.



Karine MALEZIEUX

Responsable Marketing & Communication de BUSINESS DOCUMENT

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Normande d'origine, je viens sur Paris pour faire un BTS commerce international puis l'IFAG ! Une fois mon diplôme en poche, je fais pas mal de missions différentes : du télémarketing chez **Franfinance**, de l'import chez **René Derhy**, de l'intérim chez **Kelly Services**. Cette dernière m'embauche en CDI en tant que chargée de recrutement dans une agence en RP. Pendant 2 ans, j'exerce ce nouveau métier et apprend sur le tard. L'envie d'évoluer me projette avec enthousiasme chez Michaël Page où le consultant RH fait à la fois du commercial et du recrutement. Mais je préfère intégrer l'éditeur de logiciels **JDEdward** en 2001, grâce à une amie IFAGuienne. Là, de chef de projet Marketing support aux ventes, je deviens Responsable Marketing prospects du secteur industrie en 2003 lors du rachat de l'entreprise par **Peoplesoft**, elle-même reprise par **Oracle** ! Après un 1^{er} enfant et un plan social, je fais un cours séjour chez **Symantec** et je postule chez **Business Document** fin 2005. Cet éditeur de logiciels venait d'être racheté et tout était à faire en termes de Com & Marketing. Depuis, nous ne cessons d'évoluer en France et à l'étranger.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première : chez Kelly Services, nous avons développé une agence en difficulté en osant former les jeunes au bord de la route. Cela a très bien réussi et c'est une fierté d'avoir pris ces initiatives.

La seconde : le poste que j'occupe aujourd'hui. Je m'occupe seule du Marketing & de la communication d'une société de 50 salariés réalisant 9M€ de chiffre d'affaires.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Nous travaillons beaucoup avec les banques et assurances qui fusionnent régulièrement. Nous nous développons à l'International pour toucher des clients et des prospects à l'étranger. Par exemple, en ce moment, j'organise un événement propriétaire à Singapour avec un partenaire. Nous développons également notre réseau de partenariat au Canada.

Si tu changeais de métier ?

De la formation pour transmettre la connaissance.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et tente de faire le plus régulièrement possible du fitness en salle ou de la natation

Tes plus belles réussites

- L'équilibre entre ma vie personnelle et ma vie professionnelle
- Arrivée au poste où je suis actuellement, en liaison directe avec le PDG mais avec beaucoup d'autonomie pour développer la communication & le Marketing de notre entreprise.
-



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Mathilde MARCHAL

Chef de Secteur
chez ALINÉA

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je baigne dans la communication depuis ma tendre enfance où mes parents étaient dans le domaine en France et à l'étranger ! J'ai toujours voulu faire cela et j'ai commencé par étudier à Paris dans une école de Publicité. Ensuite, diplômée de l'IFAG à Toulouse où j'ai choisi de faire pendant 3 ans mon cursus en alternance pour être au cœur de la vie professionnelle et d'acquérir une formation pratique sur le terrain en communication chez l'annonceur. J'ai occupé pendant 5 ans le poste de Chef de Publicité (de 2006 à 2010) au sein de **Technal**, systèmes de menuiseries aluminium. A la fin de mon contrat, j'ai créé **Vassal et Marchal**, une société de conseil en communication en association avec mon ancienne responsable de Technal, où l'aventure durera 1 an. En 2011, j'intègre le **Groupe Jean-Claude Aubry** composé d'environ 160 salons de coiffure (filiales et franchisés). Je suis en charge de projets divers ayant trait à l'édition (magazine de coiffure, journal d'entreprise mensuel), au marketing direct (conception des offres promotionnelles), au développement du programme de fidélisation, à l'actualisation du site internet...

A partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge en devenant Chef de Secteur chez **Alinéa**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Technal, j'ai pu travailler dans le domaine de la communication à la fois en BtoB et en BtoC. Cette expérience était variée avec des interlocuteurs de bon niveau (architectes, aluminiers) permettant de proposer des opérations intéressantes (voyage culturel autour de l'architecture, campagnes publicitaires...)

Les tendances à venir dans ton métier ?

La communication est un métier en perpétuelle évolution. Il faut donc s'y adapter en temps réel mais il présente l'avantage suivant : le savoir-faire communication accumulé dans un secteur d'activité est facilement transposable dans un autre secteur.

Si tu changeais de métier ?

Architecte d'intérieur ou ouvrir un hôtel à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je danse l'Afrojazz. C'est un sport, que j'ai toujours pratiqué, pendant plus de 17 ans j'ai fait de la danse classique et 5 ans de modern jazz. Aujourd'hui je me suis mise également à la course à pied qui est un bon moyen de m'évader aussi ! Enfin, je suis une passionnée de design et de décoration.

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé seule au niveau communication la présence de Technal au salon Batimat en 2009 avec un stand de 1000 m² et une soirée conviant 200 invités au Palais de Tokyo. Je suis fière d'avoir réussi à mettre ma patte dans les moindres détails alors qu'il y avait une foule de paramètres opérationnels à piloter.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Mireille SCHEHR

Fondatrice et dirigeante de SONKEI RH

IFAG Lyon - Promotion 2010

VAE
validation
des acquis
d'expérience

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DESS Image Identité Mémoire obtenu à Lyon en 1994, j'ai travaillé 4 ans dans une ONG pour laquelle j'ai mis en place le service communication. J'ai ensuite intégré un acteur de l'assistance médicale à domicile en tant qu'assistante de direction et je suis devenue Responsable ADV régionale, en charge de 3200 clients.

Cela m'a amenée en 2008 à prendre la direction d'une agence de services à la personne qui existait depuis 12 ans et pour laquelle j'ai réussi à augmenter le CA de 37% grâce à des outils de recrutement et de fidélisation que j'ai créés.

C'est ainsi qu'en 2011 j'étais prête à créer ma propre entreprise : le cabinet **Sonkei RH**, spécialiste des métiers en tension.

Que recouvre cette notion ? Cela concerne les métiers pour lesquels il devient franchement difficile de recruter comme par exemple les métiers de contact : ascensoristes, employés de libre-service, aides à domicile... Je propose d'accompagner mes clients dans la remise à plat de leur mode de recrutement : construction de processus d'évaluation des compétences transférables, élaboration de parcours

d'intégration, développement d'une collaboration fructueuse avec le Service public de l'emploi. Mon objectif : les aider à réduire leur turnover et à fidéliser leurs salariés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand j'ai dirigé une agence d'aide à domicile, je me suis frottée à un vrai métier en tension. J'ai alors découvert qu'on pouvait recruter les gens autrement que sur la base du diplôme et réussir à les garder malgré un métier difficile et mal payé.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Comment lutter contre l'inadéquation des profils des candidats avec les attentes des entreprises ?

On parle aussi de plus en plus de « recrutement responsable » et d'ouverture à la diversité.

Si tu changeais de métier ?

Un poste de Secrétaire Général ou de Chargée de mission dans une instance patronale, pour rester au service des entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

Escalade et chant lyrique : 2 activités qui demandent humilité et persévérance.

Tes plus belles réussites

- Qu'un candidat que je coache trouve l'emploi de ses rêves.
- Obtenir la confiance de ma banquière alors que ma société était encore très fragile.

Pourquoi la VAE ?

L'envie de détenir un diplôme qui soit raccord avec mon parcours professionnel et la volonté de rejoindre l'IFAG que je connaissais depuis 20 ans.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Mélanie THEAULT

Animatrice qualité au sein d'EI GROUPE (Formation professionnelle)

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Auditrice au sein d'un **cabinet de management**, j'ai été missionnée pour réaliser des audits qualité sur l'ensemble du territoire national. Au cours d'un audit sur Montpellier, j'ai rencontré Marie-Hélène GRAÇA, Responsable du secteur des Services à la Personne, afin de procéder à l'évaluation globale de l'organisation de l'organisme de formation. Au fil de l'eau, le contact a été entretenu pour aboutir à un entretien. Actuellement en poste sur Montpellier en tant **qu'animatrice qualité**, mes missions consistent en l'animation du système documentaire des certifications NF Service et Système CACES® Bureau Veritas ; le pilotage et l'accompagnement de la mise en place des projets qualité de l'entreprise (Enquête de satisfaction client, pilotage d'outil de suivi, plan d'actions d'ouverture d'une nouvelle agence...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rencontre avec l'équipe d'EI Groupe a été un vrai tremplin pour ma carrière professionnelle, l'innovation, la réactivité et l'expérience sont des valeurs permanentes pour ce groupe en pleine expansion.

La solidarité et la cohésion des équipes permettent d'aboutir à la construction d'opportunités d'amélioration valorisantes pour le secteur de la formation.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Piloter les projets du groupe, assurer une coordination transversale avec les équipes, intégrer le comité de direction pour orienter la stratégie du groupe, animer les thématiques Qualité

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans la qualité (auditrice ou formatrice). Sinon, j'ouvrirais un cabinet de beauté et soins du corps.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique ma passion l'agility depuis 15 ans (7 fois championne de France).

L'évolution des pratiques et techniques de cette discipline ont favorisé mon évolution (concurrente/ monitrice/ juge).

Depuis le début de cette année 2011, j'officie et partage ma vision avec les participants du concours. Cette activité m'a permis de déployer des compétences que je suis à même d'adapter au milieu professionnel.

La salsa et le fitness sont des loisirs qui me permettent d'être toujours en forme.

Tes plus belles réussites

- Mener des audits de labellisation m'a permis d'acquérir des connaissances sur les pratiques de consultante / auditrice externe. Une expérience riche en rencontre et en extension de mon réseau pro.
- Un élan et une dynamique ont été impulsés dès mon intégration à EI Groupe. Ce processus centré sur l'humain a des effets bénéfiques sur le bien-être dans l'entreprise



Christine VIGUE

Chargée d'affaires chez MANPOWER (BTP)

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je voulais devenir interprète alors après un Bac de Sciences éco, j'ai entrepris un Deug d'Espagnol. Mais je me suis rendue compte que ce métier se pratique bien souvent seul, alors que j'ai besoin d'échange et de travailler avec une équipe. Aussi, ai-je repris mes études par un BTS commerce international poursuivi par l'IFAG qui me semblait être une école conviviale, au programme diversifié et aux intervenants professionnels.

Mon stage d'été de 2^e année s'est déroulé chez Ouest France avec pour mission de mettre en place le livret étudiant réalisé chaque année par le journal. Mon stage de 9 mois en 3^e année s'est passé chez Manpower. En juin 2007, la société me propose un poste d'attachée commerciale en CDI à Nantes.

Aujourd'hui après 4 ans, je suis cadre chargée d'affaires. Ma mission principale (80% de mon temps) consiste à négocier des contrats avec les sociétés utilisatrices de personnel en emploi temporaire ou définitif. Je passe les 20% restant à faire du recrutement (faire passer des tests, entretiens...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Au tout début chez Manpower. On se retrouve face à un fichier à décortiquer pour prendre des rendez-vous. Ensuite, il s'agit de convaincre les interlocuteurs. Avoir un nom connu de société comme Manpower ne suffit pas. Il faut prouver, donner confiance, acter les choses avec des chiffres et du concret !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Honnêtement, il est très difficile aujourd'hui d'avoir une visibilité à long terme. Ce serait finalement la tendance ! Maintenant, on peut dire que l'humain restera une variable nécessaire à l'entreprise et que notre rôle de mise en relation entre l'offre et la demande d'emploi sera pertinent à l'avenir !

Si tu changeais de métier ?

J'intégrerai une association pour me sentir utile et peut-être partager mes compétences en termes d'organisation.

Et pendant ton temps libre ?

Ma fille née il y a peu (juin 2012) et un peu de sport une fois par semaine en salle (natation, cardio...).

Tes plus belles réussites

- Le fait d'arriver à convaincre un client de travailler avec nous après plusieurs mois de prospection représente, pour moi, une réelle satisfaction.

Car ne l'oublions pas, ce que ce que l'on propose à du sens humainement : aider une entreprise à trouver la bonne personne /compétence mais aussi aider un individu à (re)trouver un emploi.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Nelly BABIN

Responsable d'exploitation et service clients
chez DECATHLON

IFAG Montluçon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis arrivée chez **Déathlon** en avril 2011 en ayant pour projet d'évoluer au sein de l'entreprise. J'ai commencé en tant que **Responsable de rayon** sur le magasin de Blois.

Rapidement, mon patron me propose de gérer la consolidation running, marche et sport d'eau. Je manage alors 3 personnes. Après une année où je finis, avec mon équipe, sur la 1^{ère} place région du rayon sport d'eau, mon directeur m'offre l'opportunité de prendre la responsabilité du rayon Montagne. Un beau challenge car il s'agit alors de gérer le plus gros rayon du magasin avec 4 collaborateurs. Une très belle année sur 2013 avec un record de CA battu sur le magasin et sur le rayon montagne où je clôture un CA en hausse de 19,6 %.

Mon objectif sur 2014 était de valider ma potentialité par le travail du linéaire qui est le premier « vendeur » dans nos magasins et une compétence primordiale de notre fiche métier. Au bout du compte, une victoire et un travail reconnu du linéaire par mon DR et par les DM.

Depuis octobre 2014, je suis **responsable d'exploitation et du service clients** du magasin de Châteauroux.

L'exploitation consiste à assurer la sécurité des biens et des personnes dans le bâtiment (Les travaux, les inventaires, la téléphonie...). C'est un management transversal par projet. Le service clients est un management direct des 8 collaborateurs du service, des caisses, des paiements différés, des cartes cadeaux...

Une expérience professionnelle marquante ?

Au magasin de Blois, il a fallu changer 100% des gondoles des 5000m² en trois soirées. Un vrai challenge d'organisation et de management des équipes.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'enjeu demain sera surtout humain avec un réel savoir-faire, de la part des managers, concernant le pilotage du changement.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans le domaine du sport plutôt avec une dimension humaine qui consisterait à aider les personnes à grandir ou à évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de sport, j'essaie de pratiquer toutes les semaines une activité : course à pied, vélo, sports extrêmes (parachute, parapente, saut à l'élastique...).

Tes plus belles réussites

- Mes performances économiques sur le rayon sport eau en 2011 ainsi qu'en 2013 sur le rayon montagne (Perf A +19,6 % de progression du CA).
- La reconnaissance de mon travail sur le linéaire, au niveau régional.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Sylvie COELHO

Contrôleur de gestion Branche Grands Magasins
aux GALERIES LAFAYETTE / BHV

IFAG Paris - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BEP compta, j'ai réintégré la filière classique pour faire un Bac STT (Sciences Techniques & Tertiaire) puis un BTS compta/gestion. Nous voulions, avec mon père, retourner au Portugal et monter une entreprise. Aussi, j'ai voulu développer mes connaissances dans ce domaine d'où l'IFAG.

C'est en 3^e année que j'ai commencé aux **Galerias Lafayette** en tant qu'assistante contrôleur de gestion. J'étais en charge du contrôle des 60 magasins en Province qui comprend les magasins eux-mêmes mais aussi les restaurants, les agences de voyages, Lafayettes Gourmet. Le magasin d'Hausmann et celui de Berlin sont gérés à part ! A la fin du stage en 2005, je suis embauchée pour devenir contrôleur de gestion Siège et suivre les frais de fonctionnement. Après 2 ans, On me propose de prendre le poste de Contrôleur de gestion Branche Magasins Galeries Lafayette.

En 2009 mon périmètre s'est élargi à l'international avec les magasins à Berlin, Casablanca et Dubaï. Aujourd'hui, je consolide les résultats de la Branche Grands Magasins (BHV et GL), l'international et le Siège.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lors de l'intégration du BHV aux Galeries Lafayette, il y a eu un nouveau DAF, une réorganisation du service, une nouvelle équipe. Il a fallu refaire ses preuves alors qu'une partie de l'équipe que je connaissais partait. Cela m'a appris à prendre du recul tout en faisant confiance en l'avenir.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le contrôleur de gestion est devenu un vrai « Business Partner » qui doit maîtriser les enjeux stratégiques de l'entreprise. En dehors du fait d'être rassurant, ce dernier devra demain être plus pro-actif, proposer des solutions alternatives aux directions opérationnelles si des activités ne sont pas rentables par exemple.

Si tu changeais de métier ?

J'adore la mode et je me verrais bien faire du relooking, du conseil en image !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du yoga 2 fois par semaine (1 heure à chaque fois) et m'occupe le plus possible de ma fille de 2 ans

Tes plus belles réussites

- Mon 1^{er} poste aux Galeries Lafayette. J'ai réussi à tisser des liens et un réseau au siège avec les directeurs de la Branche en étant très jeune. Plus tard, cela m'a permis d'être plus à l'aise et de réitérer ce type de proximité avec les directeurs de magasins.
- Aujourd'hui après la mutualisation avec le BHV, je suis un lien siège/magasin en interne.



Florence LIMA (Née KEMOUN)

Responsable d'équipe paie logistique
chez DECATHLON

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait toutes mes études en alternance : un DUT GEA en tant qu'assistante de gestion dans un cabinet d'architecture intérieure puis ensuite à l'IFAG Lyon où j'ai occupé le poste de chargée de recrutement chez **Vediorbis devenu Randstad** pendant mes 3 années d'études. L'aventure s'est ensuite poursuivie en CDI pendant 2 ans.

En 2008, je décide de rejoindre **Decathlon** à Lyon en tant que gestionnaire de paie. Je voulais faire des RH et le passage à ce type de poste me semblait indispensable. Après 2,5 ans, la direction me propose la responsabilité de la gestion sociale et de la formation au siège de Lille. Pendant 3 ans, je suis en charge de l'animation de l'alternance et du contrôle de gestion sociale (fiscalité formation, Nao, Opcva, apprentissage...).

Depuis septembre 2014, j'occupe le poste de responsable paie logistique. Avec une équipe de 3 personnes, nous gérons les 2500 feuilles de paies (davantage en période de promotions ou fêtes) des collaborateurs travaillant dans les 13 entrepôts Decathlon situés en France.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez Vediorbis / Randstad où j'ai découvert la réactivité et la polyvalence des métiers RH. Dans une même journée, nous pouvions réaliser des entretiens, rédiger des contrats, faire une paie, chercher des candidats...

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les métiers de RH s'orientent inéluctablement vers le bien-être au travail. Nous tendons à devenir des responsables qualité de vie au travail cherchant à mettre en adéquation les volontés des collaborateurs et la réalité de l'entreprise. Il se trouve que cette philosophie existe déjà depuis longtemps chez Decathlon. Alors la mutation s'opère très naturellement dans tous les départements de l'entreprise.

Si tu changeais de métier ?

J'ouvrirais une crèche d'entreprise !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du running 3 f/semaine et suis passionnée de cuisine. Un hobby qui m'a d'ailleurs donné l'idée d'organiser régulièrement des ateliers culinaires pour consolider mon équipe.

Cap sur DECATHLON !

Florence LIMA propose :

- D'échanger avec toi sur la culture de l'entreprise pour mieux préparer ta candidature.
- De te mettre en relation avec des contacts susceptibles de recruter.

florence.lima@decathlon.com

DECATHLON

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Kris MIRLAND

Chargée de recrutement
chez SCHIEVER

IFAG Auxerre - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Un Bac STT et DUT GACO effectué à Dijon m'amène à l'IFAG Auxerre. Je découvre le recrutement (de manutentionnaires puis de cadres) chez **Manpower** lors de différents stages. A ma sortie de l'école en 2007, je débute par de l'intérim au service Adv puis aux achats de l'entreprise **Blini**.

Fin 2008, je cherche un CDI mais réponds tout de même à une offre de stage en tant que chargée de recherche (chasse pure) au sein du cabinet de recrutement **MacAnders** à Paris. Convaincus de mon engagement, ils m'embauchent et je deviens rapidement Office Manager et bras droit d'un des associés. Je m'occupe alors de la gestion administrative et financière, du commercial et du recrutement de top managers pour des grandes entreprises. L'aventure dure 5 ans avec une belle évolution de 10 à 25 salariés. Le cabinet a ouvert des locaux à Nantes puis a racheté Nemrod, un cabinet crée par un IFAGuien !

Fin 2013, je reviens en Bourgogne pour rejoindre mon mari et saisis l'opportunité offerte par **Schiever**, spécialiste de la grande distribution avec 6000 salariés et 160 magasins détenus sous différentes

enseignes : 74 magasins Atac, 8 Bi1, 10 Auchan en France et 4 en Pologne, Weldom, Bricoman, Flunch, Kiabi, Holi, et Maximarché. Je suis en charge du recrutement de toute la branche supermarchés en Bourgogne et Franche Comté (soit environ 45 recrutements/an de cadres ou agents de maîtrise).

Une expérience professionnelle marquante ?

Chez MacAnders, j'ai vraiment découvert une palette de métiers qui m'a fait monter en compétence très vite.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement au sens large nécessite de plus en plus, d'aller hors des sentiers battus. Il faut rester en veille, être geek, trouver des formules sur le net pour faire ressortir des profils adéquats (Google webtracking) et parallèlement travailler en approche directe.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai à l'étranger, aux Etats-Unis, en Europe ou Asie.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et le sport en salle aujourd'hui après avoir été une patineuse artistique assidue durant 10 ans (niveau pré-bronze) et une figurante éclair dans « L'écume des jours » de Michel Gondry !

Tes plus belles réussites

- La progression et les résultats obtenus chez MacAnders accompagnés d'une belle confiance des associés.
- Le fait d'avoir trouvé un profil atypique chez Schiever en peu de temps alors que ce dernier était en suspens depuis plusieurs mois



Elisabeth GALVAO (BURTON) Fondatrice d'INVITATION A RECEVOIR (Cours de savoir-vivre)

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

Après avoir vécu de longues années à l'étranger, j'ai suivi des études à l'université de Toulouse en langues étrangères puis obtenu mon diplôme à l'IFAG Toulouse en 1987. Assistante commerciale chargée de l'Amérique du Sud et du Nord à **Spot Image** à Toulouse, je prends ensuite en charge la communication de **Rhône Accueil International**. En 1998, je deviens directrice de la **CCI Franco-britannique Rhône Alpes** et reste, parallèlement, commerciale grands comptes à l'**Hôtel Royal de Lyon** pendant 2 ans. Enfin, après un temps de réflexion, j'ai décidé de capitaliser sur mon expérience de vie en franchissant le pas de la création d'entreprise en 2008. « Invitation à recevoir » est née.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- 1986 : A SPOT IMAGE
Mettre en place et démontrer, chiffres à l'appui, que les images prises par le 1^{er} satellite SPOT pouvaient être vendues au Grand Public
- 2008 : la création d'invitation à recevoir comme un concept unique et original en Rhône-Alpes



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Clément DECROUY et Virginie BERILLON CHAMPAGNE DECROUY

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Clément : après mon BTS tech de co boissons, vins et spiritueux, j'entreprends l'IFAG pour avoir des bases en gestion. Pour mon job de 3^e année, je pars à Londres et y reste 6 ans. D'abord Assistant Manager d'une boutique londonienne **Majestic Wine Warehouse**, un importateur de vins ayant 400 points de vente au Royaume-Uni. J'intègre ensuite **Eurobase International** comme consultant en recrutement spécialisé en informatique. **MSI** me propose très vite de créer leur division internationale de recrutement pour le marché francophone. En 2008, je me sens prêt pour créer **Adancia International**, toujours dans le recrutement informatique. Cette période anglo-saxonne me permet d'économiser pour rentrer en France en 2012 avec Virginie et créer la marque **Champagnes Decrouy**.

Virginie : après un DUT Marketing à l'IUT de Sceaux et l'IFAG à Paris, je rejoins Clément à Londres et travaille comme Assistant Manager d'une boutique **Burberry**. Puis **Daryl Willcox Publishing** m'offre le poste de Project Director France que j'occupe 3 années.

Nous revenons en France avec Clément et je deviens Communications Officer chez **ICP Paris** puis **Comexposium** jusqu'en 2013 où nous créons la marque **Champagne Decrouy**, en accord avec la famille de Clément qui sont tous viticulteurs depuis 4 générations.

Les tendances à venir sur votre marché ?

L'exportation est l'avenir du Champagne car le marché français n'est pas extensible à outrance ! Il faut également être vigilant sur les tendances de consommation et adapté son marketing en conséquence.

Si vous changiez de métier ?

Clément : un métier dans la finance

Virginie : un métier dans la communication Internationale

Et pendant votre temps libre ?

Nous sommes engagés en politique et élus de la commune où nous résidons aujourd'hui.

En 2013, nous avons eu un enfant alors, nous passons le plus de temps possible à nous en occuper.

Vos plus belles réussites

Clément

Fier d'avoir réussi professionnellement au Royaume-Uni et d'y avoir créé une société alors que je parlais sans bien parler l'anglais !

Virginie :

Incontestablement lancer la marque Champagne Decrouy. Une expérience effrayante puis existante et tellement enrichissante. Qu'elle satisfaction de tenir entre ses mains le travail de plusieurs années.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Maëlla DEGRAS

Cofondatrice et CEO de MyREzApp

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Le web me passionne et c'est avec enthousiasme que je rejoins **Besedo** mon diplôme en poche. C'est une entreprise spécialisée dans la sous-traitance de procédures Internet basée à Malte. Je compte alors parmi mes clients des grands comptes comme **Leboncoin.fr**.

A mon retour en France l'année suivante, j'intègre **Altiplano**, un tour-opérateur spécialisé dans le sur-mesure. En tant que Responsable WebMarketing, je travaille alors activement à son développement en maniant différents leviers du marketing digital.

Mon envie d'entreprendre me rattrape finalement. Après tout, c'est pour cela que j'avais intégré l'IFAG ! Mon associé et moi partageons la même envie et la même idée au même moment, c'est donc tout naturellement que nous nous lançons. Nous créons alors **MyRezApp** une application web qui s'adresse aux professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation. Elle permet de transformer un simple site vitrine en véritable site de réservation en ligne, permettant ainsi aux clients finaux de réserver en ligne 7j/7 24h/24.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon premier client "signé" en tant que chef d'entreprise. Quelle joie immense !

Les tendances à venir sur ton marché ?

A l'heure où de plus en plus de choses se font sur le net, seulement 30% des professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation proposent la réservation en ligne à leurs clients. C'est une situation qui est vouée à changer tant les habitudes et le comportement des internautes vont en ce sens. Le potentiel pour MyRezApp est énorme.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être le consulting ou la formation. J'aime partager mes expériences et mettre mon expertise à disposition des autres. D'ailleurs cela permet bien souvent d'apprendre aussi à son tour. C'est dans l'échange que l'on grandit !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport, voyage et profite de ma région. Moi qui aime la randonnée et plus largement les activités outdoor, je suis comblée en Haute-Savoie !

Tes plus belles réussites

- Monter en grade après seulement 5 mois chez Besedo. Je n'en n'avais pas conscience avant que l'on me sollicite, mais je m'étais faite remarquer.
- Créer ma boîte, bien sûr !



Sylvie DIAT

Fondatrice du Centre BOOSTER ACADEMY d'Issy-Les-Moulineaux

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Recrutée dès ma 3^e année de l'IFAG par **Manpower** au poste de commerciale junior puis senior, je deviens Responsable d'agence au bout de 4 ans. J'avais 25 ans et j'étais, **la plus jeune responsable d'agence multi-sites** (3 agences) en France.

J'ouvre de nouvelles entités tout en développant le business existant pendant 6 ans, avant d'intégrer le siège parisien au poste de **Responsable Marketing Opérationnel France**. Cette expérience dans une fonction support m'a apporté une vision stratégique de l'entreprise et m'a appris la gestion de grands projets. J'ai beaucoup grandi au contact de profils très différents du mien et des membres du Codir.

En 2011, on me confie **la direction de l'agence Opéra** (Flagship parisien). Spécialiste en tertiaire, je pilote une zone de « potentiel business » de 72 M€. Un nouveau challenge pour moi !

J'avais depuis très jeune, l'envie d'avoir **ma propre entreprise**, héritage familial certainement, et envie d'être maître de mes décisions, de faire des choix porteurs de sens dans une structure agile alors j'ai foncé lorsque j'ai découvert l'offre de Booster Academy et leur volonté de créer un réseau de franchisés. Me voilà chef d'entreprise !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'ouverture de nouvelles agences car j'ai pris en charge les projets de A à Z avec la construction du business plan, la recherche du local, le suivi des travaux, le recrutement de l'équipe, le lancement... Un avant-goût de l'entrepreneuriat !

La tendance à venir dans ton métier ?

Un pilotage de plus en plus poussé et précis des indicateurs de performance, l'augmentation de la taille des BU, la capacité à mener un management de proximité (écoute, gestion des talents et des compétences au-delà de la BU) et le réseautage.

Si tu changeais de métier ?

En créant cette franchise, j'apprends un nouveau métier puisqu'en plus de business developer, je deviens formatrice.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille mon anglais en regardant des films en VO, lis des newsletters professionnelles RH et réseautage, fais du shopping. J'adore voyager pour découvrir de nouveaux lieux, aller dans ma maison en Bretagne. J'ai appris aussi à faire de la gestion de patrimoine, une activité chronophage, mais surtout je m'occupe de mon bébé !

Tes plus belles réussites

- Les transitions réussies entre postes opérationnels et fonctionnels.
- La construction d'un mode de rémunération variable collectif et innovant au sein de l'entreprise
- Gains de parts de marché de 20 points sur une agence en situation d'échec.
- Cross selling avec nos filiales pour devenir le partenaire RH unique des principales entreprises de l'automobile sur le bassin d'emploi de Châteauroux.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Stéphanie LAMURE PRIEUR

Fondatrice et présidente de KSL LIVING

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai exercé 15 ans dans la communication avec 2 expériences significatives, dans des univers variés :

De 1998 – 2006 / 8 ans chez **LEE HECHT HARRISON** (CA 20 M€ - 150 collaborateurs) – filiale du Groupe ADECCO spécialisée en Outplacement en qualité de Chargée du développement des ventes et de la communication.

2008 – 2013 / 6 ans chez **TEKKA** (CA : 15 M€ - 150 collaborateurs) une PME dans le domaine médical spécialisée en implantologie et chirurgie maxillo faciale en qualité de Directrice de Communication et membre du Comité de Direction.

Après le dépôt de bilan de TEKKA, j'ai souhaité mettre à profit cette expérience professionnelle dans un projet personnel et ...familial. En avril 2014, nous créons avec ma sœur **KSL LIVING** un site e-commerce spécialisé dans le mobilier et la décoration design. Notre objectif : vendre bien évidemment tout en relayant le dynamisme et l'expression de créateurs indépendants ou de marques peu ou pas distribués en France, souvent dotés d'une notoriété encore confidentielle.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Tekka. Six ans à la tête d'un gros service de communication où tout était internalisé (presse, graphisme, événementiel) avec des missions passionnantes dont notamment l'entrée en bourse puis le développement international avec l'ouverture de filiales, etc.

Et bien sûr maintenant mon aventure personnelle avec KSL LIVING.

La tendance à venir dans ton métier ?

S'agissant d'un commerce de décoration, nous avons déjà fait le choix de l'e-commerce qui a le vent en poupe par rapport aux commerces traditionnels. La difficulté désormais est la visibilité et la promotion pour envisager une durabilité dans cette « planète du net » !

Si tu changeais de métier ?

Pas tout de suite, je viens de le faire !!!

Et pendant ton temps libre ?

Cette création passionnante occupe tout mon temps, beaucoup trop aux yeux de mon mari et mes enfants. Aussi, le peu de temps que j'arrive à dégager leur est dédié !

Tes plus belles réussites

Mes 2 enfants tout d'abord !

Et ...

KSL Living

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Béatrice LHUILLIER

Consultante en nouvelles technologies de formation, fondatrice de LEARNING SPHERE et de E-LEARNING ACADEMY

IFAG Auxerre - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après un BTS Commerce International et une année de langues étrangères, j'intègre l'IFAG en 1996. En 1999, j'obtiens mon diplôme et décroche mon premier emploi : pendant 5 ans, je suis formatrice puis chef de projet chez **Oxalys Technologies**, un éditeur de progiciels. Pendant cette période, je me passionne pour le multimédia et le e-learning. En 2004, **iProgress** m'embauche en qualité de chef de Projet e-learning et conceptrice pédagogique. J'y reste 3 ans et reprends parallèlement mes études pour sanctionner mon savoir-faire terrain par un diplôme reconnu. J'obtiens ainsi le D.U CAFEL (Chef de projet Apprentissage et Formation En Ligne). Par la suite, je travaille chez **Paraschool** jusqu'en 2010 en tant que Directrice de Production multimédia. Ma mission consiste à mettre en place le pôle Production et le pôle Projets dits « sur mesure ». Début 2010, j'effectue un bilan de compétences. Celui-ci me révèle que je suis apte à **créer mon activité**. J'avais cela en tête depuis quelque temps et me suis donc lancée. Aujourd'hui, **j'aide les entreprises à mettre en place des dispositifs de formation innovants** (plateforme de formation en ligne, contenus e-learning, serious game etc.).

En parallèle, j'ai créé **Learning Sphere**, un portail d'informations et une communauté de spécialistes du e-learning.

Une de tes expériences professionnelles marquantes serait-elle ?

Ma rencontre avec Marion Blanc, l'ex-Directrice d'iProgress. Elle m'a appris à prioriser mes tâches, trier et déléguer. Et à ses côtés, j'ai appris à manager.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché du e-learning gagne en maturité, les modalités de formation innovantes se multiplient et tout va très vite : univers 3D, simulateurs, serious games etc. Il faut sans cesse rester en veille. Il est donc très difficile de savoir comment mon métier va évoluer d'ici 5 ans...et c'est cela qui est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Je serais sans doute scénariste pour le cinéma ou écrivain

Et pendant ton temps libre ?

Mais mon métier est ma passion ! Elle me permet d'allier l'utile à l'agréable en côtoyant des personnes d'univers très différents (graphistes, scénaristes, game designers etc.), c'est très enrichissant.

Tes plus belles réussites

- Agée de 24 ans, j'avais intégré la société Oxalys 15 jours auparavant. J'ai du animer ma première formation sur un progiciel que je venais de découvrir, dans une entreprise du CAC 40 auprès d'un public réfractaire... Cela s'est très bien passé et ce fut formateur !
- iProgress : j'ai réussi, grâce à une équipe formidable, à concevoir et mettre en ligne un contenu de formation en 2,5 semaines. Mon record !



Cécile LOISON-THIEBAUT

Dirigeante - franchisee - CONFIEZ-NOUS
(Services à la personne)

IFAG Auxerre - Promotion 2005

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après une prépa HEC, j'intègre l'ESC Dijon. J'en pars assez vite pour rejoindre l'IFAG, proposant un cursus plus approprié à mes attentes. L'alternance en faisait partie et m'a permis d'être commerciale apprentie durant 2 ans pour **Agencinox**, une entreprise fabriquant du matériel médical en inox.

En 3^e année à l'IFAG, je rejoins **ADIA** en CDD en tant que commerciale agence & terrain. J'occupe la fonction un an lorsqu'**Agencinox** me propose un secteur de 15 départements pour la vente directe du matériel auprès des hôpitaux, cliniques... Après 1,5 an, je deviens, en 2007, responsable d'une agence d'emploi **Startpeople**, réalisant 1,3 M€ de CA. J'en pars mi 2011, après avoir réalisé 6,5 M€ de CA avec une équipe de 4 collaborateurs.

Je décide de créer mon entreprise en devenant franchisee du réseau **Confiez-nous**, créé en 2009. L'activité de services à la personne nous permet de répondre aux problèmes quotidiens de la famille, de la petite enfance à la personne âgée (garde d'enfant, jardinage, maintien à domicile...). Seule au départ, l'entreprise compte après 2 ans d'ancienneté 43 salariés (39 CDI).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 5 années passées chez Start People. J'ai porté les couleurs d'une entreprise de proximité qui avait les outils et la notoriété d'une grande marque. Ce fut ma 1^{ère} expérience de gestion d'un centre de profit et de management (4 personnes).

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le service à la personne est un secteur en pleine expansion, fortement créateur d'emploi. Mais il dépend énormément des décisions politiques telles les réductions d'impôts, l'aide au maintien à domicile... Nous sommes donc contraints de nous diversifier avec des services tels que la conciergerie. C'est pourquoi une seconde entreprise est en cours de création « Confiez-nous Multiservices », avec des services adaptés aux professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être retourner dans les métiers de la métallurgie connus chez Agencinox. J'aimais trouver des solutions techniques et pratiques dans un environnement contraignant.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et à 100% de la bonne gestion de mes entreprises.

Tes plus belles réussites

- Avoir su franchir le cap des deux ans d'activité et d'une croissance importante, deux années de gestion intense qui ont permis de constituer les bases solides de mon entreprise.
- Le plus important dans cette aventure, selon moi, est la satisfaction de nos clients, qui s'est ressentie dans la progression du **CA**, mais aussi dans leur fidélité ainsi que celle des salariés (peu de turnover).



Marlène MOGNO

Co-fondatrice et associée de DOMOROW

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après mon BTS en action commerciale, j'intègre l'IFAG en mode classique puis en alternance la 2^e et 3^e année en tant qu'assistante de communication chez **Freescall semi-conducteurs**. A la sortie de l'école, je cherche un emploi dans la communication et trouve une place mêlant accueil et communication à la **Mairie de Plaisance du Touch**. L'aventure dure un an puis je saisis une opportunité chez **Opto vision** pour m'occuper de la partie administrative de cette société importatrice et exportatrice de matériel de vidéosurveillance.

En 2009, nous décidons avec 4 associés (issus de ma famille) de créer **Domorow** afin de proposer une offre globale dans le bâtiment et la maison individuelle. Cette dernière s'articule autour de 2 services :

- la vente de matériaux de construction et de décoration (éclairage, mobilier, végétaux...)
- La mise en relation pour nos clients, d'un réseau de partenaires qualifiés, comprenant architectes et artisans intervenant sur différents corps d'états

Nous avons démarré avec un local de 25m² et l'achat d'un poids lourd. Après un an, nous avions une maison témoin. Aujourd'hui, nous avons un local de 800m² et 6 salariés.

Je m'occupe de l'organisation interne, des procédures, de la création d'un logiciel, mais aussi du site internet, de l'événementiel...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Freescall semi-conducteurs. Le responsable de communication qui me manageait, m'a appris deux choses essentielles :

- mieux appréhender l'entreprise dans sa globalité
- accepter de me remettre en question pour progresser.

Résultat, j'ai grandi et gagné en confiance !

Si tu changeais de métier ?

Un métier où il y a beaucoup de relationnel et où je puisse organiser des moments festifs et faire plaisir. L'événementiel serait idéal !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma fille de 3 ans, fais un peu de Military Fitness le week-end. J'aime également cuisiner et partager plus particulièrement des pâtisseries. Et puis, j'éprouve un véritable intérêt pour la décoration intérieure (relooking meubles, peinture etc...)

Tes plus belles réussites

- La création et le développement de Domorow. Nous existons depuis 5 ans maintenant. C'est une entreprise familiale et nous aurions pu nous frictionner plusieurs fois. Au contraire, nous avons évolué ensemble et, de mon côté, j'ai su me faire respecter en étant jeune et dans un milieu masculin. Un vrai challenge !



Hélène ROY (PASA)

Fondatrice et gérante de la société
HELENE ROY (Vente à domicile)

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Tout de suite après mon bac, je suis partie vivre 1 an aux Etats-Unis, dans une région qui apprécie historiquement les français : la Louisiane. A mon retour, je poursuis mes études par un DUT techniques de commercialisation complété par 3 années à l'IFAG. Très sincèrement, à la sortie de l'école, je ne savais pas trop quoi faire, à part professeur de danse !

Les différentes offres que l'on m'a faites, à ce moment-là, ne me convenaient pas. Il se trouve que mon père était chef d'entreprise dans l'immobilier. Il avait des bureaux vides depuis 2 ans. De mon côté, j'ai rencontré opportunément une personne qui gérait un centre d'affaire à Bordeaux. Elle m'a expliqué les astuces, montrer les différents contrats et beaucoup aider dans la démarche.

C'est ainsi que j'ai commencé à travailler avec mon père. C'était en 1996, il n'y avait pas internet et il fallait démarcher les clients un par un !

J'ai créé au 1^{er} Janvier 2011 ma propre société de vente à domicile.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'on a décidé de construire un immeuble en 2002 pour faire 15 bureaux, une salle de réunion, un accueil sur 600m². Au départ, le CA est faible et les charges lourdes. Nous ne nous sommes pas payés et avons emprunté aux banques qui ont joué le jeu car nous avions de bons résultats.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les clients n'utilisent plus les services annexes proposés comme les photocopies, courrier, secrétariat ou la visio. Ils consomment de la surface et du loyer avec des bureaux qui doivent être équipés de haut débit et téléphonie. Le renouvellement de prestations est donc difficile à trouver.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier lié aux soins du corps comme la réflexologie

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 filles et pratique également la danse (Salsa, Rock). Depuis 3 ans, je suis une bénévole active du « Réseau entreprendre ».

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise avec mon père, ma mère et ma sœur. Je suis partie de zéro et j'ai dû gagner mes clients un par un.



Marie-Eve BAGOT (Née PEYRE)

Fondatrice et co-gérante
WAIT FOR IT PRODUCTION

IFAG Lyon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon IUT GACO, je choisis l'IFAG pour sa pédagogie et la 3^e année passée en entreprise. J'obtiens ainsi mon 1^{er} CDI en tant que chef de rayon chez **Auchan**. A 22 ans, je manage 6 personnes. Une expérience très formatrice mais dans un secteur dont l'évolution de carrière ne répondait pas à mes envies.

Un univers plus feutré se présente alors à moi en 2005 lorsque j'intègre **BNP Paribas** comme Conseillère Patrimoniale. Trois ans plus tard, je suis nommée Responsable Commerciale d'un segment de marché. Pendant 2,5 ans, je crée des challenges, forme les conseillers, développe des offres locales destinées aux 0-30 ans auprès de 40 agences en région lyonnaise. Nous nous séparons en bon terme pour que je puisse suivre un **Mastère spécialisé en Marketing et Management des Entreprises de services** (2011 / 2012).

J'ai alors 30 ans et change de cap en devenant consultante chez **Kestio**, une agence spécialiste de la relation client performante.

En 2013, durant mon congé maternité, j'aide mon mari à son compte comme producteur audiovisuel. Ma fibre entrepreneuriale émerge clairement et nous créons ensemble **WAIT FOR IT PRODUCTION** en octobre 2013.

Notre agence audiovisuelle crée et produit du contenu vidéo servant les objectifs de communication d'entreprises et d'institutions. Nos clients sont variés : un groupe de luxe, Impex (Michelin), Spring (ancien Adecco Expert), des PME locales, des agences web ou événementielles.

Une expérience professionnelle marquante ?

Chez Kestio, ce cabinet crée en 2007 par 2 anciens de chez PWC. Brillants, atypiques dans leur posture managériale et entrepreneuriale, j'ai appris à leur contact ce qu'est l'assurance, la prise de décision, l'exigence dans chaque détail, la préparation... Beaucoup d'éléments qui m'ont aidé à franchir le cap de la création d'entreprise.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La vidéo est un marché en pleine expansion. Les études montrent qu'en 2017, 2/3 du trafic mondial de données sera de la vidéo et que les dépenses vidéo des entreprises ont doublé en 2 ans et vont redoubler dans les 2 prochaines années.

Si tu changeais de métier ?

Photographe ou graphiste !

Et pendant ton temps libre ?

Pour le moment, peu de place pour d'autres activités que mon jeune fils et le développement de notre entreprise.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours riche en expériences très variées : du terrain très rugueux (Auchan) à un univers plus feutré (BNP Paribas) en passant par la reprise d'études à la trentaine. Cette richesse est une fierté et m'aide considérablement dans le développement actuel de notre entreprise.



Françoise LAFAIX (PROTON)

Reprise de ESPACES VERTS DES MONTS D'OR (Aménagement extérieur)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans l'immobilier pour monter une agence.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Sandrine QUEYROI

Fondatrice et gérante d' EASYTRI (Recyclage)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

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

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

Easytri voit le jour en janvier 2009.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Emilie CHAVIGNIER (SAUZEDDE) Fondatrice et gérante de PASSION MUSIC (Ecole de musique pour adultes)

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Incontestablement, la création de mon école.

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Magali TRAVERT

Présidente LMT MODE

Franchise KARL MARC JOHN (Rueil-Malmaison)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé pour la Direction de Ressources Humaines de la **FNAC**. J'étais rattachée au service recrutement où ma mission était le développement de la communication et du site e-recrutement. J'ai adoré ce poste mais en allant former les RH magasins je me suis aperçue très vite que j'étais vraiment faite pour le terrain. La stratégie c'est bien, mais c'est mieux de la voir appliquer.

Donc j'ai postulé comme Manager dans une enseigne que j'adorais : **GAP**. J'y ai tout appris : le management à l'américaine, la performance et l'exigence professionnelle. Ensuite, je suis restée chez **PIMKIE** puis j'avais fait le tour dans mon métier du prêt-à-porter alors j'intègre **Habitat**, une enseigne dans la décoration. Mes succès m'ont poussée sur des Magasins de plus en plus gros mais après 10 années de terrain, j'ai sauté le pas de la création de ma propre boutique, cherchant un concept qui me plaisait et qui soit en accord avec ma personnalité.

J'ai pris le temps nécessaire pour gagner en assurance, et trouver les partenaires pour monter le projet. Depuis septembre 2015, je pilote un magasin **Karl Marc John** à Rueil et projette déjà d'en ouvrir un second.

Une expérience professionnelle marquante ?

La rencontre avec l'équipe analyses/marketing d'Habitat. Elle m'a permis d'optimiser le magasin dont je m'occupais au m² près et de réaliser des progressions à 2 chiffres !

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le prêt à porter est un marché difficile où beaucoup de facteurs sont à prendre en compte pour réussir et fidéliser le client.. Tout se joue en amont parfois deux ans avant que le produit soit dans les mains de la cliente. L'enseigne pour laquelle je représente a de solides équipes de merchandising et approvisionnement, qui capte les tendances et offre des collections tendance et coup de coeur, à des prix abordables Sans compter que le marché prêt-à-porter enfant a encore de beaux jours devant lui, les enfants grandissent tellement vite !

Et pendant ton temps libre?

Je profite pleinement de la vie parisienne en allant au théâtre, aux musées avec mes filles.

Tes plus belles réussites

- Avoir permis à des vendeuses de devenir Responsable de Magasin ou Manager en les aidant à prendre confiance et à développer leur potentiel.
- Avec les performances du 1^{er} magasin Karl Marc John que j'ai monté, la marque me fait confiance pour en ouvrir un 2^{ème} ...et ma fille aînée exprime aujourd'hui l'envie d'être « cheffe » d'entreprise !



Cindy TRIAIRE

Gérante et fondatrice

du Cabinet Conseil TREMPLIN CARRIERE

IFAG Toulouse - Promotion 2013

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

D'aussi loin que je me souviens, devenir chef d'entreprise était une idée fixe. Je décide, à ce titre, de faire de longues études et obtiens un Master de Sociologie. Je comprends rapidement deux choses : cette formation n'est guère valorisée et quel que soit le poste qui m'était confié, j'orientais mon travail de sorte que le recrutement, la formation, la transmission de savoirs, le management viennent se greffer à mes missions.

Un jour, j'apprends que mon poste va être supprimé en raison du rachat de mon entreprise par la concurrence. Ce fut le déclic ! Je décide de **reprendre, mes études après sept années de vie active**, et de me former au monde de l'entrepreneuriat !

Intégrer l'**IFAG** et me confronter aux réalités de la création fut alors révélateur et décisif ! Je regagne l'école dans le cadre de l'admission parallèle et obtiens un contrat pro dans une société de services à la personne. Manager 45 personnes dans un secteur où le turn-over est extrêmement élevé m'a alors conduit à la sélection d'un nombre très important de profils hétéroclites.

Des lettres de motivations copiées sur internet, des entretiens mal préparés ! La décision était prise ! Je remédierai à cet état de fait, me démarquerai par du sur mesure, de la proximité, de l'accessibilité et prendrai le parti de m'implanter sur un territoire vierge de tels services au carrefour de 3 départements (31, 32, 82) !

François Beaudet, ancien chef d'établissement Airbus, m'accorde alors sa confiance et s'associe à mon projet pour donner naissance au Cabinet Conseil **Tremplin Carrière**, aujourd'hui reconnu comme organisme de Formation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Travailler comme co-Responsable de Mission pour Médecin du Monde auprès des personnes se prostituant sur Montpellier. Une expérience humaine aussi violente que belle et constructive !

La tendance à venir dans ton métier ?

Une législation un peu floue mais qui ne devrait pas impacter la prise de conscience des particuliers et leur volonté de sortir du lot, pour faire la différence.

Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais propriétaire d'un camping !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'oxygène en marchant ! J'adore la rando !

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé, coordonné, animé contre toute attente un forum santé (drogues, alcool, MST) à l'âge de 16 ans.
- Avoir trouvé le courage de prendre le micro devant un parvis de 2000 personnes dans le cadre de mes fonctions de Responsable animation sur des campings 4 étoiles.
- Avoir su relever le défi de la création d'entreprise et me battre au quotidien pour son développement.



Julie VRIET

Fondatrice et gérante de AGIR CONSEIL
Spécialiste en « retournement d'entreprise »

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après un Deug de psychologie et un BTS de communication, j'ai voulu m'orienter vers le commerce et la finance.

J'ai toujours su que je souhaitais devenir chef d'entreprise. J'ai attendu d'avoir suffisamment d'expérience comme salariée pour créer ma société. Ainsi dès l'IFAG en 2006, j'ai intégré la **Caisse d'Epargne Rhône-Alpes** comme chargée d'affaires particuliers. Au bout de 3 ans, je deviens chargée d'affaires professionnels où je reste 4 ans.

En octobre 2013, l'opportunité de devenir intervenante à l'IFAG Lyon, m'a poussée vers l'avant, et décidée à créer **Agir Conseil**. Aujourd'hui, je suis spécialiste en « Retournement d'entreprises ». Mes missions s'articulent autour d'une première phase d'audit, une seconde de stratégie globale (finance, commerciale, logistique...) et, enfin, un repositionnement avec accompagnement et recherche de financements (recherche de partenariat bancaire, rééquilibrage haut et bas de bilan, création d'outils de pilotage financier, la recherche de solutions de trésorerie.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le jour où, comme chargée d'affaires professionnels en banque, j'ai dû appeler un client pour lui dire que j'étais dans l'obligation de refuser le paiement de ses fournisseurs et que de ce fait il passait en redressement judiciaire.... 2 jours plus tard, il avait effectivement une procédure qui se mettait en place. C'est aussi ce qui m'a décidée à accompagner ces entreprises pour que cela n'arrive plus....

La tendance à venir dans ton métier ?

De plus en plus l'accompagnement aux demandes de financement

Si tu changeais de métier ?

Monitrice de Kitesurf !!!!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Kitesurf, de la guitare, essaie de voyager le plus possible. Je m'implique dans la vie associative - travail au sein de la cordée (espace de coworking), bénévole à l'association Force Femmes, CGPME.

J'interviens également à l'IFAG Lyon en contrôle de gestion et finance dans 3 ou 4 matières différentes.

Tes plus belles réussites

- Coté perso : mon fils !
- Coté pro : mes premiers contrats signés avec mes premiers clients. Et bien sûr les premières entreprises « sauvées » avant les procédures judiciaires.



Delphine BERTHUY

DIRECTRICE DES RESSOURCES HUMAINES chez BUILDING PARTNERS

IFAG Paris – Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai débuté ma carrière professionnelle chez **Lagardère** où j'ai pu développer, durant deux ans, mes compétences RH dans les domaines de la formation et du recrutement. En 2008, je décide de booster ma carrière et d'entreprendre une formation RH réalisée en part-time au sein de la Direction RH du groupe **Plastic Omnium**. Rattachée à la cellule Internationale, je gère un PSE auprès d'une quarantaine de filiales.

Par la suite, j'intègre successivement deux SSII, **Altran** et **Segula Technologies**, dans lesquelles j'occupe des fonctions de Business Manager et de Responsable Relations Ecoles et Coordination Recrutement où j'ai encadré une vingtaine de collaborateurs en assurant les reporting nationaux auprès du comité de Direction.

En 2013, je rejoins **Building Partners** (immobilier de luxe) en tant que DRH et aujourd'hui membre de la Direction. L'objectif de départ était de mettre en place le service RH afin d'accompagner la croissance exponentielle du Groupe en passant de 20 à 40 salariés aujourd'hui à 80 très rapidement !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'organisation de ma première conférence media chez Lagardère face à un public de plus de quarante DRH. J'avais 24 ans

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché immobilier de Prestige de l'ouest parisien est moins impacté par la crise que le marché immobilier classique.

Si tu changeais de métier ?

Au-delà d'une mission, c'est un défi que je rechercherais ! Je garderais une dimension entrepreneuriale quoi qu'il en soit.

Et pendant ton temps libre ?

Je veille à une bonne hygiène de vie (sport, alimentation et repos).

Je veille au développement de mes compétences linguistiques en prenant régulièrement des cours d'anglais.

Par ailleurs, je voyage régulièrement pour découvrir différentes cultures et aime profiter de la nature.

Tes plus belles réussites

Interview et Parutions Presse

- France Télévision, « *La semaine pour l'Emploi* »
- Manager d'Entreprise, « *Quel sera le profil du dirigeant de demain ?* »
- Monster, « *Recrutement et Gaming, une nouvelle initiative chez Segula* »

Evénements et Projets RH

- Organisation d'une JPO dans l'automobile accueillant plus de 1.500 visiteurs en 3 jours.
- Management d'équipe et participation aux comités de Direction chez Segula à 30 ans.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Nathalie RIBIER

Négociatrice en immobilier chez ORPI MALAKOFF IMMOBILIER

IFAG Montluçon – Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste ?

Une fois mon BTS agroalimentaire en poche, j'ai voulu poursuivre pour avoir un niveau d'études Bac+5. Des amis m'ont parlé de l'IFAG à Montluçon où j'ai passé le concours d'entrée avec succès. Le stage de fin d'études, m'a permis de commencer à travailler à des postes plutôt administratifs. Tout d'abord, 5 mois au **Crédit Agricole Centre Loire** puis 3/4 mois à la **Chambre d'agriculture de Clermont**.

J'enchaîne en 2005 comme Assistante de Direction chez **Pat a Pain** à Moulins puis Adjointe de Direction du nouveau magasin de Cosne sur Loire comprenant une équipe 8/10 personnes.

En 2007, je deviens responsable de magasin au sein de l'enseigne **La Croissanterie** à Paris. Il s'agissait de piloter au quotidien une équipe de 6 personnes mais aussi de faire la gestion du planning, des commandes, le respect des objectifs, le recrutement, le management...

Fin 2008, j'ai voulu revenir à la vente et j'ai trouvé, par connaissance, un poste de négociatrice en immobilier au sein de l'agence immobilière **Orpi** de Malakoff. Je fais principalement de la transaction immobilière.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans la restauration rapide, j'ai pu manager, recruter, faire du reporting d'objectifs commerciaux auprès d'un siège et comprendre les différents pans du pilotage d'une Business Unit. Des expériences riches où j'ai compris que le management est un exercice de style très délicat !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'intégration des nouveaux outils de communication tel que les réseaux sociaux. L'évolution des différentes lois liées à notre métier : loi Alur...

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais la ferme de mes parents.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de mes 2 enfants encore petits (3 ans et 5 mois en octobre 2013). Sinon, j'appartiens au conseil de quartier de la ville de Vanves et suis élue suppléante de l'API, une Association des Parents (d'élèves) Indépendants de l'école de ma fille.

Tes plus belles réussites

- Arriver à être maman de 2 enfants en même temps qu'un travail prenant et sur Paris, représente une forme de réussite au quotidien !
- Travailler dans un domaine où je n'avais pas reçu de formation, au départ, et avoir su apprendre et m'adapter au quotidien.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Sabrina BENZO HRA

Responsable Relations Commerciales
chez HMY France

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Technico-Commercial, j'ai poursuivi mes études à l'Université de Dijon où j'ai passé une Maîtrise en Administration et Gestion des Entreprises. Estimant ne pas avoir assez d'expérience professionnelle, j'ai décidé de rejoindre l'IFAG intégré directement en 2^{ème} année, afin d'y poursuivre un cursus en alternance. Parallèlement, j'ai suivi les cours du Master 2 Gouvernance des Entreprises Familiales et Patrimoniales proposé en second diplôme par l'IFAG.

Pendant mes premières années d'études à Dijon, je travaillais les week-ends et les vacances scolaires pour l'enseigne **Géant Casino**. Quand je suis venue habiter à Auxerre pour l'IFAG, j'ai trouvé un poste de Manager Commercial en alternance chez Casino. Une fois mon diplôme en poche, l'enseigne me propose un CDI de Manager Commercial. Je reste encore 9 mois à piloter une équipe de 6 à 9 personnes et développer le CA de mon secteur.

Après ces 6/7 années d'ancienneté cumulée chez Géant Casino, j'intègre la société **Hermès Métal**, filiale du groupe HMY, leader international dans la conception et la fabrication d'équipements pour les espaces commerciaux.

Depuis Mai 2011, je suis Chargée de l'Administration Des Ventes, au siège situé à Monéteau. Mon rôle s'articule autour de 4 missions : accompagner l'élaboration du Budget des Ventes annuel et les Reforecast trimestriels ; soutenir l'action dans les négociations ; veiller à l'application des conditions commerciales négociées ; réaliser les reportings et tableaux de bord mensuels.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passée d'un fonctionnement BtoC au BtoB avec des centrales d'achats comme clients principaux. La culture d'entreprise n'est pas la même et les problématiques commerciales ne connaissent pas les mêmes cycles !

Si tu changeais de métier ?

Je monterais ma société. Un vœu après tout réalisable. Si j'ajoute « dans la mode », ça devient davantage...un rêve !

Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire de la peinture sur toile même si j'ai peu de temps à consacrer à cette passion. Pour me détendre, le shopping est l'une de mes activités favorites avec un regard particulier sur la mode. Enfin, les sports d'hiver permettent également de me ressourcer !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir réussi un double diplôme : le titre IFAG et le Master 2 GEFP tout en étant en alternance chez Casino.
- Lors de mon embauche chez Géant Casino, mon prédécesseur avait réalisé une croissance à 2 chiffres sur certains rayons. Nouvelle sur ce secteur, j'ai pu réaliser à mon tour de nouvelles progressions sur ces chiffres déjà très ambitieux, notamment durant la fin d'année. Un vrai challenge !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Céline BOUTIN

Directrice Commerciale
chez VIADUC

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé en alternance au sein d'une TPE Angevine, puis une fois mon diplôme IFAG validé, j'y ai été embauchée en tant que Responsable Import/Export & Marketing. J'étais alors immergée dans un contexte international, et j'ai eu la chance de parcourir le monde très rapidement. Après une expérience de 7 ans au sein de cette structure (STB) j'ai eu l'opportunité de rejoindre **Candelis** (Nantes) pour de nouveaux challenges, en tant que Responsable Développement.

Soutenu par le **Groupe Devineau**, Candelis mise sur l'avenir et souhaite donner un nouvel élan à son activité grâce à des élargissements de gammes de produits et de nouvelles stratégies commerciales. Après plusieurs mois sur le terrain pour aller échanger avec les clients, j'ai pu analyser les différents marchés ainsi que leurs besoins respectifs. Le but étant désormais d'y répondre à la fois en termes d'innovation de produit, de cohérence de prix/marché et de mise en place de stratégies commerciale et marketing adéquates. A court terme, l'Export représente également un des axes de développement de Candelis.

À partir d'octobre 2015, je prends la direction commerciale de **Viaduc**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon premier déplacement en Asie où j'ai découvert un autre monde des affaires, un autre continent et des hommes avec qui il fallait négocier tout en respectant leurs traditions et valeurs culturelles

La tendance à venir dans ton métier ?

Mon métier touche au domaine de la déco et de la senteur mais me conduit de plus en plus en vers les marchés du bien-être et de la cosmétique. Cela nécessite de longues procédures règlementaires. Par ailleurs, la clientèle est de plus en plus sensibilisée au respect de l'environnement, ce qui me conduit à développer notre gamme vers des matières végétales et parfois biologiques.

Si tu changeais de métier ?

Les différents postes que j'ai occupés étaient très polyvalents avec des métiers bien différents. Pour autant, si j'avais le choix de prendre un virage à 360°, j'aurais aimé être avocate.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que mon emploi du temps me le permet, je troc le tailleur contre un jogging et je file sur un terrain de basket. J'y joue depuis l'âge de 8 ans.

Tes plus belles réussites

- La première, c'est d'être sortie de l'IFAG avec un Bac+5 en poche en ayant à la base aucun moyen de financement pour mes études. Vive l'alternance !
- Et puis je garde en mémoire le jour où l'un de mes partenaires japonais m'apprenait, après 2 ans de négociation, que j'avais obtenu un contrat d'exclusivité Européenne pour la distribution d'une marque très convoitée et déjà distribuée par un concurrent jusqu'à présent. Mon travail avait payé !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Valérie CARTIER-BRESSON

Directrice de la communication

AIR LIQUIDE SANTE FRANCE (Division Hôpital)

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai voulu compléter ma formation scientifique de base (IUT Chimie) par des connaissances plus généralistes sur l'entreprise en faisant l'IFAG. Cette double compétence m'a permis de faire immédiatement ce que j'aimais : de la communication !

Assistante de communication chez **Lancaster** puis chez **Total Division Peintures**, j'entre à la Direction de communication du **Groupe Air Liquide** en 1999. Chargée de mission en communication pendant 5 ans, je renforce mes connaissances par un Master en communication à l'ESCP ESAP en 2003/2004.

A ce moment-là, je deviens Web marketing Manager d'**Air Liquide Santé France** (ALSF) structurée en 4 pôles : Hôpital, Soins à domicile, Hygiène, Produits.

Cinq ans plus tard en 2009, je suis nommée Directrice de la communication de la division « Hôpital » d'ALSF qui comprend 500 collaborateurs. Aidée d'une équipe de 3 personnes, j'ai en charge l'ensemble les différentes formes de communication de ce pôle en France : communication interne, institutionnelle, événementielle, digitale, de crise...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2002 : l'AGO des 100 ans d'Air Liquide. Nous avons réservé Bercy pour accueillir 8000 actionnaires parmi les 350 000. Un contact privilégié avec des personnes très attachées au groupe.

Les tendances sur ton marché ?

Je crois à la santé connectée au service des professionnels et des patients. Même si nous ne connaissons pas le développement futur de cet essor, il y aurait déjà 40 000 applications santé et bien-être disponibles sur mobile en 2013, pour un marché qui devrait atteindre 7,5 milliards d'euros en 2018 (Cabinet Transparency Market Research).

Si tu changeais de métier ?

Faire de l'enseignement et du coaching managérial.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 3 enfants, fais un peu de fitness en salle. J'adore la tapisserie, la décoration, la couture, retaper des meubles.... Depuis 5 ans, je suis également marraine au sein de l'association « Nos quartiers ont du talent » qui aide les jeunes à trouver un job.

Tes plus belles réussites

- Avoir su évoluer et être restée en contact de la modernité en prenant le virage du digital. En communication, l'enjeu est absolument essentiel !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Volychanh BOURA (CHAREUNSOUK)

Global Product Marketing Manager
chez AkzoNobel

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG, j'intègre le **Groupe Dubuit** (spécialiste des encres et des machines d'impression de haute performance pour la cosmétique, l'automobile, la banque...). au poste de Business Development Manager.

J'y créé le réseau de distributeurs sur l'Asie et contribue à l'expansion du groupe dans ces marchés avec + de 30% de croissance pendant 4 années consécutives. Dubuit est ainsi devenu leader en moins de 3 ans sur la Chine. Grâce au succès rencontré, j'ai convaincu le comité de direction de créer une filiale à Shanghai, c'est aujourd'hui la plus rentable du Groupe.

Multiculturelle et quadrilingue (chinois, thaï, français et anglais), je suis devenue une **spécialiste du développement des marchés asiatiques en B2B**.

Au bout de 12 ans, j'ai évolué jusqu'au poste d'International Marketing Manager. et suivi un Mastère en Marketing à l'ESSEC. Diplômée en 2007, je décide alors d'accompagner des sociétés françaises désireuses d'accroître leur présence en Asie en tant que **consultante en International Business Development**.

Ma sensibilité aux problématiques techniques et la bonne maîtrise des cultures franco-chinoises m'ont permis - en collaboration avec la R&D - de mettre en valeur et d'adapter les produits aux marchés locaux en B2B dans la cosmétique, l'énergie, les produits médicaux et en B2C dans le vin, le tourisme.

A partir de octobre 2014, je prends le challenge du management marketing produit chez **AkzoNobel Metal Coatings**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Dubuit, j'ai dû négocier la reprise d'une machine avec un client très mécontent. Après quelques jours de négociation, j'ai réussi à repartir avec une commande de cinq nouvelles machines !

Si tu changeais de métier ?

J'ai envie de revenir dans l'industrie en capitalisant sur mes **compétences opérationnelles mobilisables rapidement** en intégrant la Direction export ou internationale d'une ETI ou d'une filiale d'un grand groupe notamment dans le secteur de la chimie, du matériel médical, de l'énergie.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime voyager et m'intéresse aux cultures locales. Je suis par ailleurs bénévole dans l'Association pour les enfants du Mékong.

Tes plus belles réussites

- Avoir su être le lien entre l'Occident et l'Orient : bien comprendre les enjeux et les produits des entreprises françaises pour les adapter aux attentes d'une clientèle asiatique exigeante
- Avoir activement participé à la création d'une filiale en Chine qui est devenue une des plus rentables du Groupe Dubuit

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

Club Industrie et Technologies



Delphine CHELLES

Contrôleur de gestion industriel
chez ELECTROLUX PROFESSIONNEL

IFAG Montluçon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'aime les chiffres depuis longtemps puisque j'ai fait un bac techno STT compta/gestion puis un DUT Gea option finances et une licence pro axée finances et industrie. Ma dernière année à l'IFAG se déroule chez **Nestlé/Cereal Partner France** (achat et transformation des matières premières) près d'Annecy. Contrôleur de gestion pendant 1 an, j'enchaîne avec un CDD chez **Bristol Myer Squibb** en Corrèze en tant que chargée d'analyses financières. A la fin de mon contrat, **Nestlé /Cereal Partner Worlwide South West Europe** (reconditionnement et transfert entre usines) me propose de revenir, près d'Annecy, pour prendre en charge le contrôle de gestion de la partie distribution des céréales.

J'y reste quelques mois puis **Rockwool**, installée dans ma région, m'embauche en mars 2007 pour développer la partie finance de leur projet SAP. Pendant plus de 2,5 ans, je mets en place ce logiciel et coordonne les données du système d'informations (Master Data Coordinator). Une belle expérience qui, faute de poste durable, m'amène à intégrer **Electrolux Professionnel** début 2011. J'y suis responsable du contrôle de gestion et de la comptabilité d'une usine de 120 personnes

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Rockwool a été très enrichissante professionnellement et humainement. La mise en place et le déploiement de la partie financière du logiciel SAP pour la France et l'Espagne a été ma principale mission. Cette expérience a été un travail d'équipe aux côtés de consultants internationaux.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les contrôleurs de gestion et analystes financiers sont des acteurs majeurs de conseil auprès des dirigeants d'entreprises. Ces derniers s'appuient souvent sur nos synthèses chiffrées pour prendre leurs décisions.

En cette période de crise, il est important dans nos fonctions d'être capables de se projeter dans l'avenir et, parallèlement, d'être proches du terrain, pour tenir compte des réalités du milieu industriel.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour de la cuisine ou de l'accueil touristique comme gérer une ferme auberge.

Et pendant ton temps libre ?

La cuisine ! J'ai d'ailleurs créé un blog culinaire. J'essaie également de profiter de la nature en faisant des balades.

Tes plus belles réussites

- Réussir à percer professionnellement dans 4 grands groupes internationaux en travaillant en anglais tous les jours.
- Garder une position pragmatique et de conseil auprès des directions, dans un environnement industriel où il y a souvent peu de femmes.

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.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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.

La tendance à venir dans ton métier ?

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.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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 avec un goût de victoire dans la mesure où le milieu reste, encore aujourd'hui, très majoritairement masculin
- Pour autant, je n'ai jamais rencontré personne qui mette en doute mes compétences professionnelles du fait d'être une femme.
- 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...

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Agnès EGEA (HORVARTH)

Responsable Ressources Humaines & Paie
dans le Groupe DIETAL

IFAG Montluçon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dans les années 90, nous avions déjà l'obligation de passer notre 3^e année de l'IFAG en entreprise. Cela m'a permis de travailler très tôt dans l'univers des RH, un métier que je n'ai plus quitté.

Dans ce contexte, j'ai occupé dès 1990 un 1^{er} poste en CDI chez **Aubert & Duval**, une aciérie du Groupe Eramet composée de 1500 personnes. Embauchée en tant « qu'assistante fonction personnel », j'ai pu évoluer vers un poste de Responsable de la gestion administrative du Personnel entourée d'une équipe de 15 personnes. Un véritable challenge à moins de 25 ans !

Après 3 ans, j'intègre la **Serrurerie JPM** à Moulins (500 personnes) au poste d'assistante RH. J'y reste également 3 ans ayant développé une activité nouvelle pour moi, à ce moment-là : la mise en œuvre de la formation continue. Mais le peu de perspectives d'évolutions dans cette société, m'amène à postuler, à 28 ans, chez **Dietal** qui me nomme immédiatement RRH. Depuis, je coordonne la gestion administrative RH et la paie des 300 salariés français de ce fabricant de luminaires industriels, situé dans le Puy de Dôme, qui compte un site en Roumanie de 250 salariés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La nomination directe au poste de Responsable des Ressources Humaines chez Dietal m'a permis de franchir un véritable cap ! Les dirigeants m'ont fait confiance d'entrée. Ils m'ont même financé une formation complémentaire pour suivre un diplôme universitaire en droit et pratiques des relations du travail que j'ai obtenu en 1998.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois deux : la montée en puissance du juridique au sein de la gestion des ressources humaines ! Et l'anticipation des retombées (gains, risques) à chaque fois que l'on prend une décision dans ce domaine.

Si tu changeais de métier ?

Formatrice pour adultes voire pour enfants ou dans le domaine informatique !

Et pendant ton temps libre ?

Le peu de temps que j'ai est consacré à mon fils (10 ans). J'essaie de me remettre au ski en partant 1 semaine l'hiver dans les Alpes et si possible pas entre le 25 et le 5 de chaque mois en raison de l'établissement des paies.

Tes plus belles réussites

- Avoir su gagner la confiance de la Direction puis des partenaires sociaux. De ce fait, le dialogue social s'avère de bien meilleure qualité pour faire avancer les dossiers communs qui se déroulent régulièrement comme assister mon responsable lors des réunions mensuelles et de négociations avec les instances Représentatives du Personnel.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Karin JARRY

Responsable développement d'activité Europe chez SWALLOWFIELD PLC

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT GEA à Tours, j'ai intégré la 2e promo de l'IFAG Angers. En 3e année, je pars faire du contrôle de gestion chez **Lactalis** en Angleterre. Le Semestre de Management Interculturel (SMI) proposé par l'IFAG me permet ensuite d'effectuer une étude de marché en Chine pour développer les machines de dosage et stockage de poudres alimentaires de la société **Estève** (150 personnes). A la présentation des conclusions, le comité de Direction me demande de repartir en Asie pour ouvrir un bureau de représentation à Shanghai. Un développement que nous avons mené de 2005 à 2007 en Asie, en Inde avec l'ami qui m'avait aidé à faire l'étude de marché.

De retour en France en 2007, je fais un court passage chez **GL Events** (4 mois) en tant que responsable de zone export pour 3 sociétés du Groupe. Trop éloigné de mon logement, je décide d'intégrer **Babyliss** où je travaille maintenant depuis 4 ans. Pendant trois ans, j'ai été Chef de zone export. J'occupe depuis novembre 2010 un poste au service marketing de la division non électrique (brosses, élastiques, pinces, trousse de toilette).

Mon équipe de 4 personnes est en charge du sourcing, du développement des produits et du packaging. Un poste très complet ! Babyliss réalise 300 M€ de CA avec 250/300 salariés en Europe et un siège européen situé à Montrouge. La société a été rachetée en 1995 par le groupe américain Conair.

A partir de 2015, je prends un nouveau challenge chez **Swallowfield plc**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience en Asie avec le SMI. J'ai appris à travailler avec des chinois, des indiens, des thaïlandais. J'ai pris conscience de là où se trouve les potentiels de croissance et de notre côté procédurier !

La tendance à venir dans ton métier ?

L'Asie évolue vite ! Les prix chinois augmentent et eux-mêmes sous-traitent au Bangladesh ou au Cambodge ! Ma fonction s'oriente déjà vers le Category Management. En termes de consommation, on remarque une forte tendance à l'accessoirisation de la coiffure : tissus, nœuds ou fleurs.

Si tu changeais de métier ?

J'adore Londres (mon ami est anglais) et le travail manuel. Alors monter une boulangerie à Londres ferait un bon mixte !

Tes plus belles réussites

- Le développement d'une nouvelle gamme manucure/ maquillage en 3 mois. Il a fallu créer les produits, trouver les spécialistes, implanter et référencer en magasins en un temps record. Une vraie gageure !
- Mon poste actuel, très autonome, représente pour moi une belle réussite. Il conjugue partage, management, créativité, marketing, achats, opérationnel et international bien sûr !



Alexia LEBLANC

Analyste comptes clients – Ligne têtes de puits
FMC TECHNOLOGIES (Robinetterie industrielle)

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Bac ES et mon DUT GEA, j'ai voulu entrer à l'IFAG Auxerre mais l'alternance trouvée à **FMC Technologies** à Sens m'a amené à suivre les cours sur Paris.

J'ai commencé par être Assistante au service financier pendant mes deux premières années à l'IFAG. Encaissements, relances clients étaient alors mes tâches principales. En 3^e année, j'élargis mon périmètre de compétences en faisant de la limite de crédit et en devenant Assistante Crédit Management.

C'est d'ailleurs à ce poste que je suis embauchée par FMC technologies en 2006, une fois mon diplôme en poche. Six ans plus tard, je suis nommée Analyste comptes clients sur la partie bras de chargement. Il s'agit de négocier les contrats avec nos clients - situés à 95% à l'étranger - les lettres de crédit, les garanties bancaires, les termes de paiement et ce, jusqu'à l'encaissement.

Depuis janvier 2015, je suis en charge de la partie tête de puits et des 200/300 clients en portefeuille alors que c'est une IFAGuienne qui m'a remplacé à la partie Bras de chargement.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Un client camerounais avec qui j'échangeais par email depuis quelques temps et qui s'est aperçu que j'étais une femme en me téléphonant. Il m'a raccroché au nez car ne souhaitait pas négocier avec une femme !

Les tendances sur ton marché ?

Nous développons des politiques de crédit de plus en plus personnalisées et différentes d'une zone géographique à l'autre. Par ailleurs, nous nous rapprochons localement de nos clients. Par exemple, pour la partie bras de chargement, nous lançons de nouveaux produits offshore - qui nous promettent de très grosses perspectives dès fin 2015 - et créons une filiale à Singapour pour être proches de nos futurs clients.

Si tu changeais de métier ?

Commerciale pour la vente de spectacle de feux d'artifice

Et pendant ton temps libre ?

Je suis autoentrepreneur pour exercer une activité qui me passionne : la vente, la création de spectacles et le tir de feux d'artifices. Sinon, je fais du Quad et j'aime également cuisiner.

Tes plus belles réussites

- Un contrat avec l'Irak. Le 1^{er} devis a été fait en 1990 et la commande passée en 2013 pour 3 M€ Pendant 2 ans, nous avons dû sécuriser et fournir des documents d'une précision extrême, certifiés par les organismes internationaux. Une formalisation très lourde particulièrement réussie puisque nous avons eu les félicitations de notre PDG, de la banque et de la maison mère aux Etats-Unis !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Sophie MAURANGES

Responsable développement RH, formation & Communication interne

CALOR (Groupe SEB)

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Tourisme, je deviens responsable du service contentieux de **Swissair** à l'aéroport de Lyon (management de 3 personnes). Licenciée pour raisons économiques, je bénéficie d'un outplacement me permettant de rebondir au poste de responsable de l'agence **Adecco** à l'aéroport de Lyon durant un an. Ensuite, je décide de poursuivre mes études à l'IFAG et fais ma 3^e année chez **BPI Leroy Consultants** qui m'avait accompagnée dans ma transition professionnelle. Pendant un peu plus de 2,5 ans, je m'occupe d'outplacement, d'études de bassin et d'employabilité territoriale.

En 2008, **Algoé Consultants**, cabinet de conseil en management, me propose de les rejoindre. Durant 5 ans, je pilote des missions RH très variées, au niveau national et orientées management de projets. J'entreprends parallèlement un Master II en Management des RH à l'IGS. C'est ainsi que je prends connaissance de l'offre du **Groupe Seb** pour la société **Calor** dont le siège est à Lyon. Mon rôle actuel recouvre l'élaboration et le suivi des plans de formation pour nos 4 sites, le pilotage des projets RH transverses (Egalité, Handicap, Seniors, Risques...) et la communication interne.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Algoé Consultants où j'ai pu travailler avec des clients dans le secteur privé et public. Mais surtout, j'ai abordé tous les sujets de développement RH (GPEC à chaud et à froid, GPEC territoriale, accompagnement des Managers au changement, formation à l'entretien professionnel de progrès...).

La tendance à venir dans ton métier ?

J'ai envie d'en faire ressortir une essentielle pour chacun d'entre nous : l'employabilité. Nous devons déjà et devons nous former tout au long de la vie, renforcer notre autonomie et polyvalence au travail et devenir co-responsable de nos propres objectifs (c'est déjà le cas au moment de l'entretien annuel). En somme, chacun sera de plus en plus responsable de sa propre performance et évolution professionnelle.

Si tu changeais de métier ?

Je serais sociologue.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en fonction des saisons et de mes envies : roller, course à pieds, planche à voile... Les entreprises dans lesquelles j'ai travaillé ont toutes mis en place des missions de mécénat. Aujourd'hui, je m'y emploie au sein de la Fondation du Groupe Seb.

Tes plus belles réussites :

- Le chemin parcouru et chacune des étapes qui, pour moi, ont toutes été des succès et une grande source de satisfaction.
- La relation que j'aie entretenue avec mes clients avec qui je suis parfois encore en lien. Pour certains, nous sommes même devenus amis !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Sonia PANNIER

Responsable Marketing & Communication de MATREX et Intervenant IFAG Auxerre

IFAG Auxerre - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug AES à l'Université de Dijon, j'effectue mon cursus à l'IFAG en alternance chez **Wannitube**, une société appartenant au groupe Vinci et fabricant des canalisations. J'y ai fait mes premières armes en marketing opérationnel. Début 2005, j'intègre la filiale française (70 pers.) du groupe suisse **Georg Fisher** (12000 pers.) également fabricant de canalisations en plastique. En tant qu'assistante marketing, je suis en charge de décliner en France le plan de communication du groupe avec la gestion de gamme des produits, l'organisation événementielle, la création de documents promotionnels, le calcul des prix et la mise à jour du site.

Un an plus tard, un ami de ma promotion me parle d'une opportunité : Geomap, éditeur de logiciels de cartographie situé au Luxembourg, crée le poste de responsable marketing. J'y reste 3,5 ans dont 2 ans au Luxembourg et 1,5 an à Paris. En 2009, je deviens chef produit chez **Kaufel**, fabricant d'éclairage de sécurité appartenant à **Thomas & Betts**. Depuis, j'ai évolué et suis en charge du marketing & de la communication du Groupe T&B en France comprenant les filiales DTS, TB et PMA. Avec mon assistante, nous déployons le plan de communication en liaison avec 4 chefs produits et tous les directeurs commerciaux des sociétés.

A partir d'avril 2015, je prends un nouveau challenge chez **MATREX**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Elle n'est pas très positive mais fait partie de la vie professionnelle et m'a permis une grande remise en question pour mieux rebondir : mon licenciement économique en 2009.

La tendance à venir dans ton métier ?

Une globalisation du marketing avec des plans de communication mondiaux ou européens mais des filiales n'ayant pas forcément plus de moyens, bien au contraire.

Il faudra être de plus en plus polyvalent : bien parler anglais, savoir monter une stratégie et en même temps être créatif, connaître les outils web et de mise en page. Dans tous les cas, il faut savoir se remettre en question car les places en marketing sont rares quelque soit le secteur.

Si tu changeais de métier ?

Etre professeur d'anglais, une langue pratiquée au quotidien dans mon métier.

Et pendant ton temps libre ?

Ma fille et la pâtisserie. J'ai un autre rêve : créer une Cupcakerie. Je suis fan de pâtisserie car on part d'ingrédients bruts pour aboutir à un résultat totalement différent. Cette créativité me plaît !

Tes plus belles réussites

- Quand j'ai la version papier d'un catalogue produit entre les mains, je suis la plus heureuse. Il représente l'aboutissement d'innombrables heures de travail !
- La création de A à Z du site Internet de Geomap (texte, image, identité). Il n'y avait rien au départ.
- Le retour positif des commerciaux. Si les outils ne leur conviennent pas, cela peut être vraiment dommageable.



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.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La tendance à venir dans ton métier ?

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 !

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...

Et pendant ton temps libre ?

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



Aurélia RAULIN

Recruitment Manager on Business Unit Global Tools and Storage chez STANLEY BLACK & DECKER

IFAG Toulouse – Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Bac économie, mon BTS Commerce International, j'intègre l'IFAG Toulouse et décide de partir en **Irlande** pour mon stage de fin d'études. Du petit boulot dans un café, je saisis une opportunité chez **Paypal** à Dublin (Groupe Ebay). Au sein d'un call center pendant 6 mois, je suis promue à un poste de Fraud Analyst où je côtoie toute les nationalités.

Au bout d'un an et demi, je deviens Back Officer chez **International Fund Services** (State Street Company). Une nouvelle occasion de peaufiner mon anglais avec une équipe 100% irlandaise !

Puis à 25 ans, je décide de réaliser mon rêve avec une amie : faire un tour du monde en 6 mois. De retour en France, je réintègre IFS, au siège français à Paris, en tant que « Middle Officer » pendant 2 ans. L'envie d'en savoir plus sur le monde des ressources humaines et mon appétence pour l'humain m'amène à intégrer un **cabinet de recrutement** où je m'occupe des profils financiers. Je poursuis le challenge dans un **cabinet de chasse** et décide de rejoindre le monde de l'entreprise pour acquérir une expérience plus généraliste.

Je travaille chez **Stanley Black&Decker** depuis 2013 et suis en charge du recrutement de la division « outillage et rangement » pour la France.

J'organise également les parcours d'intégration. Parallèlement, j'interviens comme « **HR Ambassador** » en interne. Je dispenserai à compter de février 2016 des formations, sur le recrutement digital, auprès des RRH du groupe en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma première expérience à Dublin dans un environnement international, composé d'allemands, espagnols, italiens, irlandais. J'ai apprécié la rapidité d'embauche, de contact mais aussi la souplesse du management. Nous avons tendance à être rigides en France sur tous ces points.

Les tendances sur ton marché ?

Le recrutement se passe de moins en moins sur les « jobboards » et de plus en plus sur les réseaux sociaux professionnels comme LinkedIn. La double compétence, technique et commerciale, sera également un atout demain.

Si tu changeais de métier ?

Coach, formatrice RH.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport et particulièrement la plongée sous-marine en France et à l'étranger, des concerts et des voyages.

Tes plus belles réussites

- L'embauche de quelques profils atypiques qui ont su faire leur preuve en interne.
- Le tour du monde en 6 mois et à 25 ans ! J'ai découvert de nombreux pays : l'Amérique du Sud, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Asie, l'Inde...



Amandine REDOUTE

Leader Approvisionnements chez ZODIAC ACTUATION SYSTEMS

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STI Génie Mécanique, je fais un BTS organisation et gestion de la production puis une Licence achats suivie en alternance, pendant 1 an, en tant qu'assistante acheteuse chez **FMC Technologies**. J'intègre l'IFAG en 2007 pour peaufiner mes connaissances achats/gestion et profiter de l'alternance que j'effectue chez **Senior Automotive** à Blois au service achats, dirigé par une IFAGuienne (Mina El Ouafi) !

Une fois mon diplôme en poche, on me propose un poste d'approvisionneuse chez **Gravotech** en CDD, un spécialiste des machines à graver situé à Troyes.

Au bout de 6 mois, je reviens sur Auxerre et obtiens, chez **Précilec**, un poste d'acheteur industriel dans le cadre d'un remplacement maternité. Six mois plus tard, je saisis une occasion interne pour obtenir un CDI de Leader approvisionnements.

Mon rôle, sur le site d'Auxerre de Précilec (devenu **Zodiac Actuation Systems**) s'articule autour de 2 axes : passer les commandes pour m'assurer que la production a toujours des pièces en stock ; puis créer des tableaux de bords et des indicateurs afin de suivre la performance de nos fournisseurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la fin d'un entretien d'embauche pour un poste d'acheteur industriel, mon interlocuteur a la gentillesse de me donner des conseils sur l'agencement de mon CV et sur la mise en valeur de mon alternance.

Cet aparté fut très enrichissant et m'a permis de prendre conscience que l'alternance était un réel atout à valoriser. J'ai compris qu'il ne fallait pas sous-estimer les compétences acquises durant cette période.

La tendance à venir dans ton métier ?

La fonction approvisionnement prend de l'ampleur dans la supply chain afin d'assurer la continuité et les délais de la production industrielle. Par ailleurs, nous devons, de plus en plus, créer des indicateurs, des tableaux de bord de suivi et des plans d'actions pour monter à nos clients que nous suivons nos fournisseurs.

Si tu changeais de métier ?

Je souhaiterais devenir agent immobilier, un métier qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la salsa et du sport en salle toute les semaines.

Tes plus belles réussites

- L'obtention de mon CDI, tout d'abord.
- Puis, dans le cadre de ma mission, j'ai du mettre en place tous les indicateurs du service qui n'existaient pas à mon arrivée



Sophie TRAMA

Gestionnaire de carrière chez TOTAL

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu 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.

En Septembre 2012, je me rapproche de mon mari travaillant en RP et intègre le service RH du siège de **Total** à la Défense

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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 à venir dans ton métier ?

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 reportés.

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 pendant ton temps libre ?

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.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Emmanuelle WRANG-WIDEN (Née DUFOUR) Europe Real Estate & Operations Manager (RESO) chez GENERAL ELECTRIC

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon parcours s'est essentiellement déroulé au sein de groupes américains - **JLL, Deloitte, CBRE, Microsoft, GE** - dans plusieurs pays – France (Lyon puis Paris) tout d'abord, puis les Pays de l'Est et l'Angleterre particulièrement Londres où je travaille et réside depuis 18 ans, avec mon mari suédois et ma fille de 14 ans. Je suis basée au siège de GE à Londres.

Mon activité consiste à optimiser l'occupation et les coûts des bureaux ou sites industriels occupés par les grands groupes. Car pour ces derniers, le coût de l'immobilier est important (GE a 1400 sites en Europe et plus de \$300M de charge en loyer annuel). L'objectif est d'utiliser l'immobilier pour servir la croissance tout en maîtrisant les coûts.

Mon expérience est internationale avec la **responsabilité des marchés EMEA** (Europe, Middle East, Africa). J'ai bénéficié de formations supplémentaires en management, en Finance, en Psychologie positive (très pratiquée par les Américains). Je suis également membre de la Royal Institution of Chartered Surveyors en Angleterre, constituée de spécialistes en immobilier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma 1^{ère} expérience à l'étranger en 1994. Je représentais les intérêts du Groupe Bouygues pour le compte de Johns Lang Lasalle en Roumanie pays qui, à l'époque s'ouvrait au commerce.

Si tu changeais de métier ?

De manière très réaliste, je ferais du Conseil aux entreprises en restructuration ou fusion/acquisition.

De manière plus idéale, j'irais vers un métier lié à l'environnement, les baleines que j'adore aller voir au Pôle nord !

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage pas mal car j'habite Londres depuis 18 ans. Mon mari est suédois alors que, de mon côté, j'ai des attaches familiales en France. Aussi, nous allons régulièrement voir nos familles et amis dans ces pays.

Sinon, je suis membre d'un Club d'Affaires privé, le Royal Air Force Club.

Tes plus belles réussites

- Elles sont à venir !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

IFAG Alumni Luxe

Nathalie GEORGEL (BARRAU)

HR Business Manager

Chez BAUME & MERCIER (Groupe RICHEMONT)

IFAG Toulouse - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours eu envie de faire des RH. Cela a commencé durant ma 3^e année à l'IFAG où j'ai travaillé dans une agence d'intérim. Après l'IFAG, j'ai suivi un DESS d'ingénierie de formation et des systèmes d'emploi à Toulouse en alternance pendant 2 ans. J'ai ainsi eu l'opportunité de travailler au sein du département Formation de la **Caisse d'assurance Maladie de Toulouse** en tant que Chargé de formation pour l'élaboration et la mise en place d'un plan majeur de formation bureautique et informatisation.

Puis mon arrivée sur Paris me permet rejoindre **Deloitte**, cabinet d'audit, au poste de responsable formation pour les 4500 collaborateurs en France pendant environ 3 ans. Mon mari est muté à Genève et je décide de faire une parenthèse pour élever ma 1^{ère} fille dans ce nouveau pays. Je réintègre le milieu professionnel au bout de 3 ans chez **Manpower** d'abord puis **Experis** à Genève. Pendant 4 ans, je me familiarise avec l'environnement professionnel Suisse.

Après plusieurs missions RH, le Groupe Richemont me propose d'intégrer **Baume & Mercier** en Décembre 2012 en tant que HR Business Manager.

Ma mission : le recrutement pour la Suisse et l'ensemble des filiales, la formation des 220 collaborateurs répartis dans le monde et l'accompagnement tout au long de leur carrière (Talent management) au sein de la Maison et du Groupe

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Intégrer Deloitte à 26 ans, un des big 5 du Conseil et de l'Audit, fut un réel accélérateur de carrière qui a forgé ma culture RH internationale/multiprofils ainsi que mon expérience en talent management et en ingénierie de la formation. En moins de 3 ans, j'ai acquis 10 années d'expérience !

La tendance à venir dans ton métier ?

Le secteur du luxe connaît une croissance à deux chiffres. Notre challenge RH sera d'avoir la bonne personne au bon endroit !

Pour fidéliser les plus jeunes, nous prévoyons des actions faisant cohabiter des profils seniors et juniors ainsi qu'une mobilité Intermaisons au sein du Groupe Richemont.

Si tu changeais de métier ?

Acheter une vieille ferme, la retaper et monter des chambres d'hôtes.

Tes plus belles réussites

- D'avoir été responsable de la formation des 4500 collaborateurs en France du cabinet Deloitte à 26 ans et d'avoir créé l'Institut du Management Deloitte, un parcours de formation transverse mêlant e-learning et formation traditionnelle.
- De participer au développement RH du Groupe Richemont, le 3^e groupe mondial de luxe (Baume & Mercier, Cartier, Van Cleef & Arpels, Jaeger-LeCoultre, Chloé, IWC, Mont Blanc, Lancel...).

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Caroline COLINET

Contrôleuse de gestion industriel
LVMH FRAGRANCE BRANDS

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai choisi la gestion dès le début de mes études puisque j'ai fait un DUT GEA puis une licence pro « Contrôle de gestion ». A l'IFAG Paris, j'ai poursuivi ce cursus en alternance en tant que contrôleuse de gestion au siège de **KPMG** et cela pendant 2 ans.

Souhaitant découvrir d'autres entreprises, j'ai intégré, dès ma sortie de l'IFAG, un poste de contrôle de gestion « Médias » (en interaction avec le marketing et la com) au sein de la société **Dim SAS**.

Au bout d'un an et pour des raisons personnelles, je m'expatrie à Amsterdam où je trouve un VIE, via Ubifrance, chez **RCI**, banque propre à Renault (financement de véhicules pour les concessionnaires et les particuliers). Pendant 2 ans je suis en charge du contrôle de gestion sur la partie BtoB.

De retour en France, je saisis une opportunité chez **SFR** en contrôle de gestion « Achats » afin d'aider les acheteurs dans leurs négociations (mobiles, accessoires, cartes Sim). Trois années passionnantes où je mets en place des outils nécessaires au suivi de la performance financière des achats.

Printemps 2014, un membre de mon réseau me parle d'un poste de contrôleur de gestion qui se libère dans une usine de cosmétiques et parfums du **Groupe LVMH** située à Beauvais, ma ville d'origine. Je passe plusieurs entretiens et suis embauchée en juillet 2014. Mon poste recouvre plusieurs missions: l'exercice budgétaire (6 fois par an), les clôtures mensuelles, la gestion des stocks, les calculs relatifs à la performance (main d'œuvre, machines...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement chez **KPMG**. Ce fut une école formidable en termes de méthodologie, d'apprentissage d'une charge de travail phénoménale, de stress, d'objectifs... Parallèlement, j'ai aussi compris que ce milieu trop strict, sans contact humain véritable n'était pas fait pour moi.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de la pâtisserie !

Et pendant ton temps libre ?

De la pâtisserie, des travaux manuels, du shopping et bien évidemment ma famille. Je vais reprendre le sport à la rentrée car suis maintenant installée dans la région de Beauvais depuis plusieurs mois.

Ta plus belle réussite

- Les deux années où j'ai vécu et travaillé à Amsterdam : il a fallu que je dépasse pas mal d'appréhensions, m'adapte à un autre mode de vie, travaille dans une langue étrangère (anglais).

Au final, ce fut d'une grande richesse personnelle et professionnelle, sans oublier l'environnement dans lequel s'est déroulée cette période car la vie au sein de la capitale des Pays Bas est extrêmement agréable !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Marianne AURIAC

Conseil et formatrice indépendante en développement commercial

IFAG Toulouse – Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

La démarche commerciale m'a toujours attirée, c'est pourquoi j'ai commencé par faire un BTS action commerciale puis l'IFAG. Dès la 3^e année de notre belle école de commerce sur Toulouse, j'ai été commerciale sédentaire aux **Ducs de Gascogne** auprès de la cible des CE et collectivités territoriales. Au bout d'un an, le groupe Ducs de Gascogne me propose de devenir commerciale Grande distribution, Grossistes de la marque **Canardie**. J'y reste deux ans et anime une équipe de 4 commerciaux.

Puis j'intègre le **Groupe 3 A** au poste de chef de marché chocolat. J'y exerce durant 1,5 an une activité comprenant à la fois de la vente & des achats, du marketing & du commercial terrain. Puis les Ducs de Gascogne me rappellent pour devenir responsable commercial du service B to B. C'est ainsi que je pilote ce département, durant 10 ans, sachant qu'il représentait 6 M€ de CA sur les 13 M€ du Groupe avec une équipe de 12 personnes.

Au bout de 10 ans, j'ai eu envie de relever un challenge personnel, de mettre en scène mon expérience dans un autre contexte et de monter **une activité indépendante** de conseil en formation commerciale.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une présentation très people et show à l'américaine des Ducs de Gascogne devant 80 directeurs commerciaux. Un exercice de style formateur !

La tendance à venir dans ton métier ?

Au delà des fondamentaux en technique de vente, la formation commerciale doit permettre d'acquérir des compétences en relation client et en efficacité personnelle. L'e-learning simple ou tutoré va devenir un outil majeur en formation, en complément du présenciel.

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être médecin plutôt dans l'humanitaire et plus particulièrement chirurgien.

Et pendant ton temps libre ?

Des sports de montagne : ski, randonnée. Du tennis dans un club au moins 2 fois / semaine et des matchs en équipe. J'adore voyager, cuisiner, recevoir, m'occuper de mes 2 enfants.

Et puis en tant qu'ancienne Présidente du BDE de l'IFAG, j'ai gardé une activité bénévole via l'association des parents d'élèves à laquelle j'appartiens.

Tes plus belles réussites

- Franchir le pas pour me mettre à mon compte.
- Fédérer une équipe en favorisant l'évolution individuelle.
- L'organisation du 1^{er} gala des étudiants avec la Fédération des étudiants. Nous avons réuni 4000 personnes au Palais des sports de Toulouse qui s'est transformé en salle de spectacle puis en discothèque géante. Un formidable travail d'équipe et une merveilleuse expérience humaine !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Elise BRIELLE

Fondatrice de MISE EN SCENE (Evénementiel)

IFAG Angers – Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai d'abord fait un BTS tourisme puis j'ai suivi ma 1^{ère} année à l'IFAG en classique. Ensuite, ma 2^e année en alternance m'a permis d'être responsable commerciale pour un magazine « **K.Libres** », diffusé à 10000 ex. J'ai sillonné toute la région pour vendre des encarts publicitaires et ramener des fonds. Ce job m'a donné l'occasion de décrocher mon emploi de 3^e année que j'ai effectué au Canada dans une « **Cabane à sucre** ». C'était un restaurant de 350 places qui accueillait jusqu'à 2000 personnes/jour pendant le « Temps des Sucres » (Mars/avril lors de la fonte des neiges et le début de la récolte de l'eau d'érable transformée ensuite en sirop). J'avais pour mission de faire une étude de marché sur la création d'une chaîne de restaurants franchisés de spécialités québécoises « **La Cabane à Pierre** » en France (restaurant).

Et puis à la sortie de l'IFAG en 2007, j'ai intégré une agence spécialisée en Tourisme d'affaire : **CDS Group**. Mon rôle était d'accompagner mes clients pour l'organisation de leurs événements

En Juin 2011, je crée mon agence événementielle : **Mise en Scène**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait de m'inscrire dans une société qui a énormément évolué puisque nous sommes passés de 20 à 50 personnes. chez CDS Group. La différence de taille engendre l'obligation de mieux se structurer, un peu plus de hiérarchie et puis plein de détails humains qui imposent de se caler avec les autres.

La tendance à venir dans ton métier ?

On va vers une optimisation et une centralisation des achats de la part des Travel Managers. Dès lors, les sociétés qui allieront les composantes Achat + Plateforme + Distribution auront des chances de survivre et de prendre les plus grosses parts de marché.

Si tu changeais de métier ?

Je souhaiterais intégrer une agence de communication ayant un département événementiel pour travailler en amont des événements et être à l'origine des concepts, vecteurs des messages.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du théâtre au sein d'une troupe. J'adore les activités culturelles comme la visite de monuments historiques, de musées... J'aime également l'histoire de France et aussi celle de Paris.

Tes plus belles réussites

- Mon séjour au Canada, dans un nouvel environnement à l'autre bout du monde : une aventure humaine qui m'a fait franchir le cap de la fin de vie étudiante à une vraie vie d'adulte !
- Sinon, j'ai envie de dire que mes plus belles réussites sont devant moi.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Audrey BRUNET LOIRET

Fondatrice de ABCCACHEMIRE.COM

IFAG Toulouse – Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise?

Après mon BTS Forces de ventes effectué à Toulouse, j'ai intégré l'IFAG afin de poursuivre cette voie marketing/commerce qui me plaisait. C'est durant ces études que j'ai rencontré mon futur mari qui résidait en Chine. Aussi, je me suis arrangée pour faire tous mes stages à Shanghai! Le premier l'été 2005, chez **Carrefour** puis un de 8 mois chez **Feiyue** (chaussures).

Une fois diplômée, je pars m'installée avec mon mari et apprends le chinois 25h/sem durant 6 mois! Cet apprentissage intensif me permet d'intégrer la **CCI française de Shanghai** où j'étais en charge des recrutements de stagiaires pour les sociétés locales. Au bout d'un an, je saisis l'opportunité offerte par **Shanghai Trio**, une société créée par une française et spécialisée dans les accessoires et le linge de maison. J'y étais polyvalente et faisais de la conception, de la vente, distribution, marketing.

En 2011, nouvelle étape et retour en France avec mon mari et mes 2 enfants. **En août** de la même année, je lance **ABC Cachemire** (et son site) une société spécialisée en vêtements 100% cachemire pour enfants de 0 à 2 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Mon expérience d'1,5 an chez Shanghai trio. J'y ai compris la construction d'une collection, l'accès aux matières, les enjeux de la distribution et, au final, la gestion globale d'une marque.

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'avenir, l'enjeu pour de jeunes créateurs de mode, comme moi, consistera à trouver une combinaison gagnante entre la diffusion online et le réseau de distribution physique. Savoir faire les bons choix stratégiques en usant des réseaux sociaux, du référencement, mais aussi d'une communication et d'un marketing ingénieux pour se démarquer des grosses enseignes.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du Marketing online de manière très pointue.

Et pendant ton temps libre ?

Nous sommes revenus en France il y a un peu plus d'un an. L'adaptation prend du temps après avoir passé 6 années en Chine. Aussi, en plus de ce projet de création d'entreprise, je m'occupe de mes 2 enfants et fais du yoga.

Tes plus belles réussites

- Me lancer dans le défi de la création d'entreprise et comprendre les interactions engendrées par la création d'une marque, d'autant plus si son lancement commence par Internet
- Apprendre à travailler à l'étranger et avoir su m'adapter en apprenant 2 langues : le chinois et l'anglais.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Stéphanie COUGOUREUX-AMIEL

Global Investment Associate Director chez OMNICOM MEDIA GROUP

IFAG Toulouse – Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En effectuant mon stage de 3^e année à l'IFAG au SNPTV, le Syndicat National de la Pub TV, j'y ai découvert ma vocation en tant qu'assistante chargée d'étude et de communication. Puis je suis entrée en 2006 chez Havas Média au poste d'expert TV, chargée de budget, où je suis restée pendant 3 ans.

Mi-2009, j'ai rejoint mon compagnon à Londres, au pic de la crise économique. Impossible de trouver du travail dans mon secteur d'activité, je me suis donc rabattue sur un job « alimentaire » dans le prêt-à-porter haut de gamme. Ça m'a permis d'améliorer mon anglais ! Inscrite en agence de recrutement, j'ai retrouvé un poste de chargée des ventes chez IP Network. En janvier 2011, j'ai intégré la société Carat Global Management au poste de manager de compte international. En Juillet 2014, l'agence OMD International me propose le poste International Senior Account Manager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience professionnelle qui m'a le plus marqué jusqu'à présent, c'est celle qui m'a fait découvrir mon métier lorsque je suis entrée en stage au Syndicat de la Pub TV.

J'ai toujours été une « droguée » de la télé, si l'on peut dire, et j'ai finalement réalisé un rêve en travaillant dans ce milieu que je croyais inaccessible.

La tendance à venir dans ton métier ?

La publicité TV est un secteur immédiatement réactif à la conjoncture économique. Ces budgets sont les premiers à disparaître en cas de crise économique, j'en ai subi les conséquences en 2009. Des budgets qui réapparaissent lorsque le marché redémarre. Pour l'avenir, la crise n'est pas finie et je pense que l'année 2012 sera difficile. Il est impossible d'établir un pronostic sur le plus long terme.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise. Je n'ai pas idée de quoi, mais je pense que j'ai le tempérament pour faire peut-être un jour cette expérience.

Et pendant ton temps libre ?

Je me suis mariée il y a quelques mois et cela a largement occupé mon temps libre ces derniers temps ! Plus sérieusement je fais du jogging, je vais au cinéma, je profite de la vie londonienne.

Tes plus belles réussites

- Ce dont je suis le plus fière, c'est d'avoir quitté un job qui me plaisait à Paris et un pays, la France, pour rejoindre mon compagnon à Londres.
- Avoir subi la crise et d'avoir su rebondir pour travailler à nouveau dans mon secteur de prédilection : la TV
- J'ai fait le pari de changer de vie et j'ai réussi.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Sara DEFRANCE

Chargée de projet chez MEDIA-MARQUE

IFAG Rennes – Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug AES, j'intègre l'IFAG Rennes en raison de son cursus généraliste. Mon stage de 3^e année s'est déroulé au **Club Bretagne Communication 35**. Pendant 9 mois, j'ai mis en place des rencontres mensuelles, augmenté le nombre de réunions d'information, développé les outils. Cette animation a permis de passer de 40 membres en 2009 à une centaine aujourd'hui. N'y travaillant que 3 jours par semaine, j'ai créé en 2009 un statut d'auto-entrepreneur qui m'a permis, en plus d'autres missions, de rester travailler pour eux à la fin de mes études.

Puis fin 2010, le fondateur de Media-Marque me propose un poste de chargée de projet et community manager. Depuis, je propose aux entreprises d'amener le client en magasin par le biais d'une réflexion mobile-to-store® qui allie site internet et mobile, réseaux sociaux, QR Codes, marketing mobile... Nous travaillons avec des marques comme Triballat, Locmaria (Gavottes), Roche Bobois...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est un peu extra-professionnel mais je dirais, ma récente élection à la Présidence du bureau régional de la Fédération des JCE de Bretagne. J'ai été élue par les Présidents des 7 JCE présentes en Bretagne et je les remercie de m'avoir fait confiance à 28 ans.

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans la communication, le digital va prendre une importance croissante et il sera nourri de technologies qui vont faire évoluer notre façon de consommer avec le M-Commerce, la réalité augmentée, la 3D...

Si tu changeais de métier ?

Agent d'un groupe de musique.

Et pendant ton temps libre ?

suis très engagée à la JCE depuis quelques années déjà. Fin 2012, les membres locaux m'ont élue Présidente du bureau régional. Aujourd'hui, je représente donc la Bretagne et ses 7 JCE locales, lors des réunions nationales. L'animation du Club Bretagne Communication 35 m'occupe également plusieurs jours par mois.

Tes plus belles réussites

- Avoir pu rester dans ma région en exerçant un métier qui me plaît.
- Avoir été élue, fin 2012, Présidente Régionale de la Fédération des Jeunes Chambres Economiques de Bretagne qui regroupe 7 JCE locales

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Nathalie LE BOS

Chief Financial Officer (CFO) chez PUBLICIS
HEALTHCARE COMMUNICATIONS GROUP

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En sortant de l'IFAG je suis rentrée chez HAVAS comme contrôleur de gestion, j'ai évolué dans le groupe pendant 13 ans jusqu'au poste de DAF de **W&Cie**.

J'ai ensuite eu l'opportunité de rejoindre le groupe Omnicom en tant que DAF de **Tequila** (agence de Marketing Services), poste que j'ai occupé pendant 4 ans.

En 2006 un de mes anciens managers de chez Havas m'a proposé de créer le poste d'Account Finance Director chez **Publicis Worldwide**.

Après 5 ans j'ai évolué dans le groupe Publicis et pris la direction financière Europe de la filiale santé (PHCG).

18 mois plus tard le CEO de PHCG me demande de prendre la direction financière monde basée à New York. Mission que j'ai été ravie d'accepter.

Depuis le 1^{er} janvier 2013, je suis donc CFO de **PHCG**, le plus important réseau mondial de communication santé présent aux Etats Unis, en Europe et en Asie, comptant 70 agences et environ 5500 employés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premières négociations de contrats Client mondiaux qui m'ont permis de contribuer directement au business.

Les tendances à venir sur ton marché ?

De plus en plus digital et en direct avec les patients.

Si tu changeais de métier ?

M'investir dans une ONG sachant que je suis, d'ores et déjà, membre du board de Surgeons of Hope. Cette fondation a pour mission de régler les besoins en chirurgie cardiaque pédiatrique en opérant les enfants dans leur pays d'origine. D'ailleurs vos dons sont les bienvenus, soyez certains qu'ils seront directement utilisés pour les missions auprès des enfants.

<http://surgeonsofhope.org/donate.html>

Et pendant ton temps libre ?

Je profite de New York en famille, expositions, musées, comédies musicales, concerts...sans oublier les ballades dans Central Park avec mon chien Eagle !

Tes plus belles réussites

- Etre reconnue comme un partner du CEO et avoir contribué à ce que la fonction financière soit au cœur du business.
- Avoir réussi cette aventure professionnelle et personnelle aux Etats Unis avec toute ma famille (mari, enfants et chien☺)

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Bénédicte MONTLUCON

Directrice marketing direct chez LAGARDERE
ACTIVE

IFAG Paris – Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès l'IFAG, je me suis spécialisée dans le marketing. En 2^{ème} année, j'ai effectué un stage au service marketing direct de **Hachette Filipacchi**. L'une des directrices du groupe m'a recontactée une fois diplômée et j'ai successivement occupé les postes d'assistante marketing direct, puis de chef de produit de trois personnes parties en congés maternité.

J'ai ensuite été embauchée par le quotidien **La Tribune**, où j'ai exercé pendant 5 ans le poste de chef de produit tout d'abord, puis de responsable promotion abonnements.

En 2003, j'ai passé un DESS marketing au **CNAM** afin de prétendre à d'autres postes à responsabilité. J'ai été nommée directrice de diffusion de 12 titres spécialisés en chimie et cosmétiques pour le groupe **Sete Cosmédias**, où j'ai exercé pendant 3 ans mes premières fonctions de management. Après une parenthèse d'un an pour le groupe de presse professionnelle « **Action commerciale** », j'ai réintégré Hachette en 2006, d'abord comme responsable abonnement, et depuis 2008 en tant que directrice marketing direct d'une dizaine de titres.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première fois où j'ai eu à gérer une équipe. Je connaissais la technique, j'ai appris à ajuster mon comportement en fonction de chaque personne. Aujourd'hui, je considère que c'est la partie la plus intéressante de mon métier.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut être très ouvert aux nouvelles technologies. Nous nous intéressons actuellement aux « tablettes » et autres iPad et comment leurs applications pourraient nous être utiles. Notre métier se dématérialise au même titre que la presse, mais les perspectives d'avenir sont bonnes, avec des solutions qui restent à trouver.

Si tu changeais de métier ?

J'apprendrais un métier scientifique ou technique, pour être chercheur ou ingénieur.

Et pendant ton temps libre ?

Je lis 1 à 2 romans par semaine pour décrocher. Et depuis peu, je suis devenue mère de famille...

Tes plus belles réussites

- Mon expérience professionnelle chez Sete Cosmédias, où j'ai eu en charge les abonnements, le marketing direct, les salons et la logistique.

Je parlais d'une situation très difficile. Tout était à remettre en place. Mais les chiffres sont remontés, je suis parvenue à bien restructurer l'activité. Ce fut un véritable challenge très motivant.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com