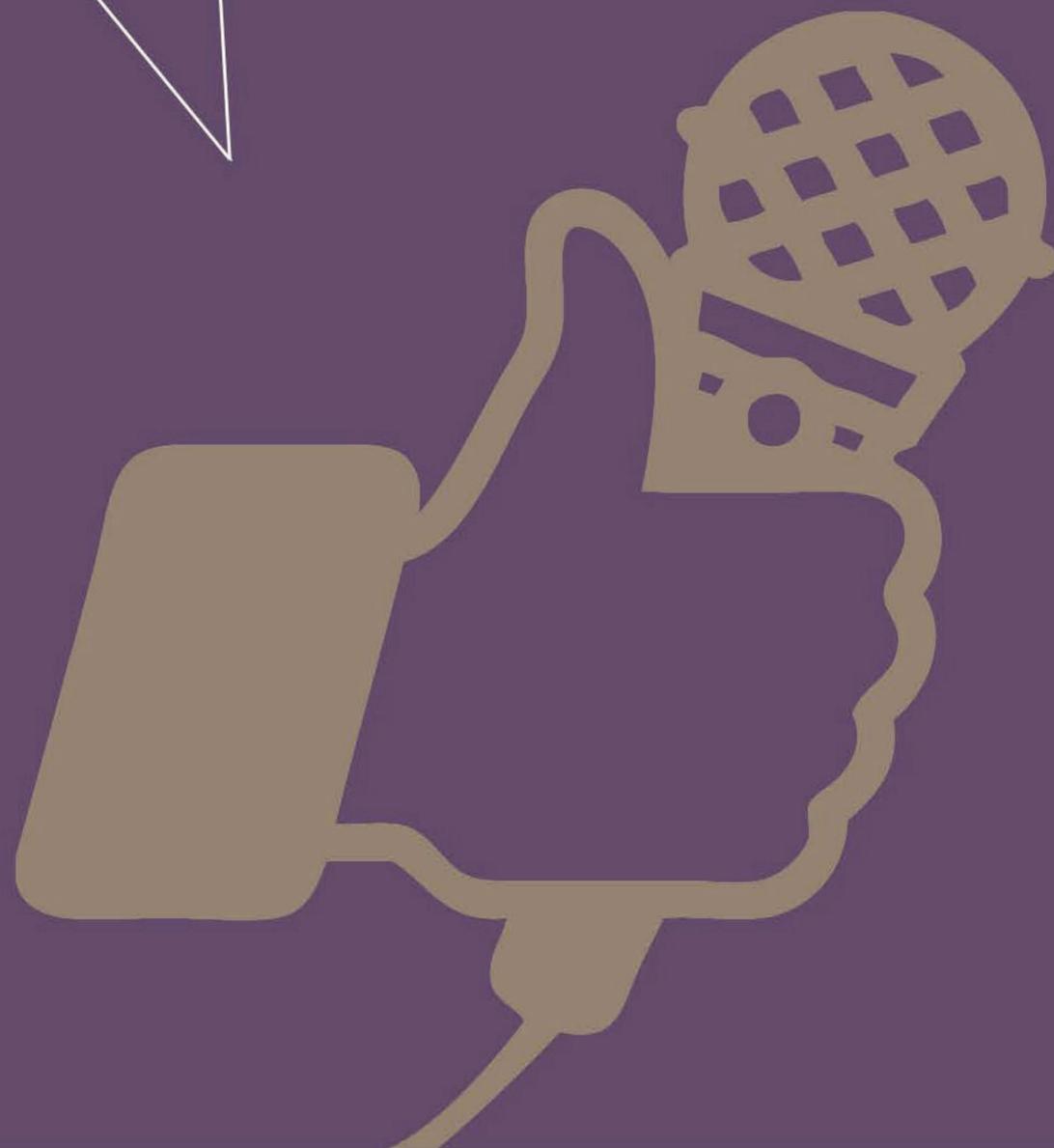

Club Entrepreneuriat et Direction





Philippe AUDENAERT

Conseiller Formateur et Dirigeant de PAQAFO

IFAG Paris - Promotion 1981

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai occupé un poste de DAF assistant chez **Gedit**, un groupe d'édition belge pendant 3 ans. Missionné ensuite par **PWC** au Gabon, je finis par être embauché comme DAF à la **Holding Brousse Engineering** (Pêche, climatisation, centre frigorifique, hydrocarbures) qui réalisait 50M€ de CA pour 150 personnes.

Trois ans plus tard, je reviens en France au poste de DAF chez **ASF (Automatic Security France)**. Je crée le reporting anglo-saxon de cette filiale française du groupe américain Checkpoint. En 3ans, nous sommes passés de 20 à 100 personnes et devenu N°2 du matériel de détection de vol. La société est revendue au N°1 (Sensormatic).

A ce moment-là, je crée ma structure de packaging et publicité par l'objet et décroche parallèlement un poste de Secrétaire Général dans une filiale (**Deschamps**) du Groupe Sylvain Joyeux. L'aventure dure 1 an puis j'intègre **Danly** (Métallurgie de précision) pour mettre en place et décliner le reporting des 50 M\$ de Ca au sein des 3 filiales en France. Je finis contrôleur financier et responsable d'usine.

Après 3 ans, **Sensormatic** me propose de devenir le DAF de sa filiale française cotée en bourse et forte de ses 450 collaborateurs. L'entreprise est rachetée par Tyco et je décide à 41 ans de faire un **MBA Finance Internationale** à temps plein pendant 2 ans.

En 2008, je monte **Cap Vital Santé** à Bédarieux et Montpellier avec ma femme et revend les structures en 2012 après avoir fait une mission de manager de transition chez **ATS** à Alès.

Depuis 2012, je forme à l'IFAG Nîmes, à la CCI, au CNAM et dans toute la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Danly, on me demande de négocier avec Bercy un redressement fiscal de 50M€. J'ai imaginé un transfert sur des équipements et embauches pour la même somme réclamée. Nous sommes allés négocier à Bercy auprès du conseiller personnel de DSK (Ministre des finances de l'époque). Il était tellement enthousiaste que cette idée a été acceptée.

Si tu changeais de métier ?

Je suis Caméléon, donc adaptable. Je suis « Aware » comme JCVD (lol)

Et pendant ton temps libre ?

Arbitre de foot amateur. Je m'entraîne également durement et joue 2/3 fois par semaine avec des jeunes de 20-25 ans. J'ai de l'énergie à revendre !

Tes plus belles réussites

- Mise en place d'un moratoire de remboursement de prêt auprès du Ministre des finances au Gabon
- Neutralisation d'un redressement fiscal chez Danly (US) et sur les prix de transfert chez ADT.
- Pilotage d'un projet transversal sur le recouvrement en 3 ans de 50m€ sur des Bad Debts, (plusieurs milliers de factures) non provisionnées chez Sensormatic



Franck BACHMANN

Directeur de TnP Consultants

(Conseil dans le secteur des Assurances)

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, je suis devenu consultant chez **Eurosept Associé**, un cabinet de management organisé par métier dont celui de l'assurance, devenue ma spécialité. Le début d'une aventure humaine et de la découverte du monde de l'assurance. Ensuite, j'ai évolué au poste de Manager chez **Deloitte** pendant 2 ans, puis 5 ans chez **Atos Consulting** en tant que Senior Manager. En 2008, j'ai rejoint **Intuito** où je participe à la Direction de ce cabinet conseil, spécialisé dans le conseil opérationnel en développement et notamment dans l'assurance, créé par un ancien de chez Eurosept. Dans ce même secteur, je suis aujourd'hui directeur de **TnP Consultants**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fusion entre MMA et le Groupe Azur en 2005. 5000 personnes concernées, des dizaines de chantiers regroupés selon 10 périmètres métiers. Je pilotais directement 3 projets et participais au pilotage global. La réussite dépend toujours des hommes qui la mènent et de la vision cible insufflée pour que chacun (re)trouve sa place.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Plusieurs phénomènes viendront discriminer les cabinets conseil entre eux. Tout d'abord, la valeur ajoutée. A l'avenir, les entreprises feront appel à des consultants en étant convaincus de leur valeur ajoutée. Autre phénomène : les consultations seront de plus en plus validées au plus haut du Management. La notion de marque jouera sans doute à plein. Les dirigeants qui utiliseront des cabinets conseils se « couvriront » en faisant appel à des cabinets connus et reconnus. Enfin, la « seniorité » des consultants influera dans la construction de la valeur ajoutée évoquée plus haut. En effet, dans notre métier l'expérience représente un atout indéniable voire indispensable !

Si tu changeais de métier ?

Je suis passionné par le sport avec tout ce que cela comporte de valeurs : le challenge, le dépassement de soi... Aussi, j'irai probablement rejoindre ce milieu comme journaliste sportif ou dans la direction d'une structure sportive.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, le cinéma, les voyages. Je suis également de très près le rugby.

Tes plus belles réussites

- Concilier la famille et un métier prenant, représente un exercice de style... au quotidien.
- Avoir cultivé et entretenu des rapports humains dans un monde professionnel difficile.
- Avoir réussi ma reconversion en faisant l'IFAG à 26 ans. Je travaillais dans le sport et, pour de multiples raisons, j'ai choisi de tout lâcher pour reprendre mes études. Challenge gagnant !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

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.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Raphaël BALAY

Fondateur de M EVOLUTION

(Conseil et formation en management)

Président d'IFAG Alumni (Janvier 2016)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis issu d'une famille d'entrepreneurs et très jeune je pensais que la réussite passait par la création d'entreprise. Alors après avoir gravi les échelons et eu la certitude que je voulais exercer le métier de consultant, la décision de créer ma « boîte » était évidente. Cependant il m'a fallu résoudre un vrai blocage : « La PEUR de ne pas réussir et de ne pas être à la hauteur ». C'est en travaillant sur ma confiance et mon projet que j'ai acquis la certitude que j'allais réussir. J'ai donc décidé en 2005 de me lancer dans cette belle et merveilleuse aventure. Cela fait 10 ans et je suis toujours passionné par l'aventure entrepreneuriale.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Un client qui a changé de structure pour diriger un laboratoire pharmaceutique en Afrique du Sud m'a demandé de venir animer plusieurs séminaires en anglais. Depuis cette demande, j'ai le plaisir d'exporter mes formations à l'internationale. Certaines sont de vrais challenges ! Savoir accepter et relever le défi est forcément structurant dans un chemin de vie.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les organisations hiérarchiques ou matricielles sont concurrencées petit à petit par des organisations qui laissent une place plus importante à l'homme. On appelle cela [l'entreprise libérée](#), où la posture du manager est fondamentalement différente, avec plus de confiance faite aux collaborateurs et moins de contrôle. Mon métier est aujourd'hui d'accompagner les entreprises, qui le souhaitent, sur ce chemin. Cette tendance est enthousiasmante car le fruit de ce modèle de management est triple : innovation, bien être au travail et rentabilité.

Si tu changeais de métier ?

A ce jour, je n'imagine pas changer de métier ! « *Agir pour libérer les Hommes et les organisations* » est la Mission d'M Evolution et elle me colle à la peau. Je pourrais changer de type de clients ou bien changer ma boîte à outils, mais je garderais ma mission.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime avoir une vie riche. Je fais du Golf (Index 12) et du vélo toutes les semaines. Je suis curieux et j'aime apprendre, au sens large, et c'est d'ailleurs pour cela que j'ai une vie associative très riche.

Tes plus belles réussites

- Mon équilibre de vie familial, amical et professionnel
- Les rencontres que je suis amené à faire pour nourrir mon blog Oser-entreprendre.fr
- Les yeux de stagiaires remplis d'émotion lorsqu'ils se découvrent et prennent alors pleinement conscience que le pouvoir de changer est en eux.
- Les feed-back des entrepreneurs qui voient leurs équipes s'épanouir



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Gérard BERDOUGO

Fondateur et gérant de CONFIANCE PATRIMOINE (Conseil en investissement financier et immobilier)

IFAG Paris – Promotion 1973

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai exercé pendant 23 ans des postes à responsabilités dont 6 ans aux achats approvisionnements, logistique, 6 ans à la direction commerciale export et 17 ans au total à la direction de Business Unit dont les 4 dernières années en tant que Directeur d'un site de production de 140 personnes. J'ai également créé **2 sociétés** (3 ans chacune) avec des associés : dans **l'export et le traitement des eaux**.

En 1998, j'ai décidé de me mettre à mon compte, seul cette fois, dans un secteur qui me permet d'accompagner, de conseiller mes clients tout au long de leur vie financière en instaurant une relation durable.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand je suis devenu Directeur de site en 1994, la société venait d'être rachetée et le personnel au bord de la grève. J'ai appris à redonner confiance et à remotiver l'ensemble des équipes. J'ai également compris que le sens de l'écoute, de la négociation, le respect de l'individu, les valeurs de justice et d'équité permettaient d'instaurer un climat de responsabilisation et d'implication de chacun.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'état souhaite règlementer la profession de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) pour l'assainir : l'amendement Chartier rattache la profession à l'AMF (Autorité des Marchés Financiers). D'autres textes sont à l'étude pour créer un statut de CGP avec un maximum de diplômes. Face à l'augmentation de la masse patrimoniale à gérer et une clientèle plus informée et plus « volatile », le CGP se doit d'acquérir une technicité très pointue et des connaissances multiples dans un environnement en perpétuel changement.

Si tu changeais de métier ?

Je serai médecin toujours avec cette valeur, importante pour moi, d'aider mon prochain.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre du bureau de l'Association des Anciens Élèves de mon lycée (Lycée Schweitzer), membre du Cercle Militaire des Officiers de l'Armée de Terre et adhérent à l'Association des diplômés de l'IFAG !

Quant aux loisirs, je pratique le Golf (débutant), le tir à l'arc, la plongée sous marine, la photographie et le théâtre.

Tes plus belles réussites

- En Afrique du Sud, j'ai détecté, une fois sur place, une situation monopolistique d'un de nos revendeurs qui était également concurrent. Cela nous a permis de rompre le contrat, de renouveler notre clientèle et d'augmenter notre CA par 10 en 1 an !
- Lorsque j'ai gagné - ex-aequo - un concours régional de tir à l'arc.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Thomas BERNEREAU

Fondateur et gérant de THOMAS BERNEREAU AGENCY (Courtage en chevaux de course)

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

L'idée de vivre de ma passion, pour les courses hippiques, m'a suivi tout au long de mon cursus scolaire.

Une fois mon diplôme de l'IFAG en poche, j'ai préféré faire mes armes dans une grande entreprise de préférence en lien avec ma passion, c'est ainsi que j'ai intégré le **PMU** en tant que chargé des Grands Evènements.

Après 4 années passées au sein de cette entreprise, j'ai décidé de me lancer en créant ma propre société.

C'est ainsi que sont nées **Thomas Bernereau Agency SARL**, entreprise de courtage, conseils en chevaux de course et **Ecurie Thomas Bernereau SARL**, entreprise d'élevage et d'investissements en chevaux de course.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au PMU en tant que chargé des Grands Evènements m'a beaucoup apporté, tant sur le plan professionnel que personnel.

Durant ces 4 années, j'ai géré des budgets importants et monté des opérations d'envergure.

Tour De France Cyclisme (3), Roland Garros (3), Grand National du Trot (4), Salons de l'Agriculture (4), saisons de TOP 14 et Pro D2 (2)...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de courtier en chevaux de course s'est démocratisé depuis dix ans, passant de 2 principaux acteurs à une dizaine. D'ici 5 ans cette tendance devrait se confirmer voire s'amplifier. Je constate aujourd'hui une réelle dynamique sur les investissements consentis sur la filière hippique.

Si tu changeais de métier ?

Je n'ai pas l'intention de changer de métier dans un avenir proche car j'exerce une activité qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Mon métier de courtier me laisse très peu de temps libre puisqu'il y a des courses hippiques 365 jours par an sur différents hippodromes en France.

Je pratique le golf et me passionne pour la cuisine.

Tes plus belles réussites

- L'organisation de trois TOUR DE FRANCE cyclisme pour le PMU.
- La création de mes propres structures et mon statut de plus jeune courtier de France.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Pierre BICHELOT

Fondateur et gérant de LINCOM (Evénementiel)

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à entreprendre dans l'événementiel ?

Tout à commencer en 2^e année à l'IFAG avec la création de l'**IFAG's Cup**, 1^{ère} course de Kayak inter-écoles sur la Seine. C'était mon 1^{er} événement!

Ensuite, j'ai davantage fait fructifier ma maîtrise d'informatique en complément de l'IFAG en devenant ingénieur commercial chez **Jwp**, un revendeur informatique. Trois ans plus tard, j'intègre **Microsoft**. J'y reste 11 années en évoluant de chef de produit à directeur marketing de la division Xbox au sein de laquelle j'ai réalisé, en 2002, son lancement. Pour ce tout 1^{er} lancement en France, je manage une équipe de 6 personnes avec un budget marketing, pub, retail, presse, sponsoring, partenariat et événementiel de plus de 30M€. Cela m'a permis de couvrir l'ensemble du mix-marketing et de réaliser des événements très divers.

Fort de cette expérience, je décide d'entreprendre en créant l'agence de communication événementielle **Lincom** en 2004. Depuis cette date, nous sommes devenus spécialiste événementiel sur le marché des nouvelles technologies et de la grande distribution. Nous réalisons un CA de 3M € avec une équipe de 9 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Lincom ! Depuis 10 ans, l'agence se développe sur la base de fondamentaux solides et autour de grands clients et partenaires.

La tendance à venir dans ton métier ?

Nous devons prospecter via les technologies et travailler de plus en plus avec Internet car les futurs directeurs marketing seront dans cette mouvance.

Si tu changeais de métier ?

J'ai vécu en Afrique une partie de mon enfance et l'étranger fait partie de mon ADN. Je pense que je partirai monter un nouveau projet aux Etats Unis ou en Amérique centrale.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport pour me maintenir en forme et me faire plaisir : course à pied, trail, ski, surf.

J'aime également partir en famille à l'étranger, certains week-end ou pendant les vacances, afin de découvrir de nouvelles expériences et cultures.

Tes plus belles réussites

- Le lancement réussi, en 2002, de la toute 1^{ère} console de Microsoft : la Xbox. Depuis il s'en est vendu plus de 100 Millions dans le monde.
- Les 10 ans de Lincom
- Etre devenu spécialiste d'événements sur mesure pour la grande distribution ou les NTIC comme le « Salon du Jeu Vidéo Auchan » ou le « Salon de la Proximité Casino » qui réunit 1500 magasins du groupe et 180 fournisseurs depuis 5 ans.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Frédéric BILLIER

Directeur de NOVELIGE
(Groupe VINCI CONSTRUCTION)

IFAG Lyon – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je dirige une filiale de Vinci Construction France chargée de concevoir et réaliser des bâtiments industriels, tertiaires et logistiques "clé en main". Avec une équipe de 30 personnes, nous réalisons des opérations en "contractant général". Le client nous contacte avec un projet, et nous lui apportons un contrat unique qui regroupe la construction, l'assurance client, le bureau de contrôle, la maîtrise d'œuvre, les bureaux d'étude... Tout est globalisé pour le client qui bénéficie ainsi d'une garantie des prix et des délais. C'est une pratique encore marginale, mais qui a tendance à se développer.

Je manage une équipe composée de deux directions : une direction du développement comprenant des chefs de projets, un dessinateur et des économistes ; une direction réalisations et administrative qui supervise tous les conducteurs de travaux.

L'autre partie de mon activité est le développement commercial très en amont, en cultivant l'aspect relationnel ; j'entretiens des contacts auprès des clubs et apporteurs d'affaires. Enfin, je supervise l'aspect marketing, qu'il soit événementiel, relations presse, ou livraison d'un bâtiment.

Quelles sont les qualités requises pour l'exercer ?

Posséder une bonne aisance relationnelle, savoir entretenir les contacts est indispensable, bien sûr. Mais il faut aussi être très professionnel sur toute la chaîne de notre activité : comprendre les besoins du client et savoir les retraduire en projets immobiliers.

Nous devons travailler rapidement, nos contrats doivent être précis, la réalisation des travaux et le suivi du chantier de qualité. Ce qui signifie aussi que je dois pouvoir compter au quotidien sur une équipe compétente, qui cultive l'état d'esprit et les enjeux de la société.

Quelles sont les perspectives d'avenir ?

Nous sommes les seuls à faire ce métier dans le groupe, c'est un challenge pour moi d'affirmer la légitimité de la société et de prouver notre complémentarité avec les autres entités. Pour ce qui me concerne, je suis depuis 20 ans dans ce métier, depuis 10 ans à ce poste et je ne m'ennuie pas une seule seconde. J'apprends également beaucoup en avançant dans la démarche de développement durable.

Tes plus belles réussites

C'est au niveau des clients que notre métier a changé.

- Avant, nous vendions des bâtiments destinés à abriter une production. Désormais, nos clients sont soucieux de l'image de leurs locaux, ils pensent plus à la valeur de revente de leur patrimoine.
- Ils demandent des bâtiments évolutifs, intégrant fortement les notions de développement durable

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Sébastien BLOCHET

Fondateur de CINETHIC (SAP HR)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Issu d'une famille d'entrepreneurs, j'ai commencé par un Bac S et un DUT génie mécanique. Mais, l'environnement technique me plaisait moins que la finance et le marketing. C'est pourquoi, j'ai choisi l'IFAG orientée entrepreneuriat et finances.

Mon 1^{er} stage d'été de 4 mois chez **PLM Marketing** m'a permis de faire des études marketing et de gérer jusqu'à 15 enquêteurs. En 3^e année, je suis entré chez **CMG**, une société spécialisée en solutions ERP sur SAP. Durant 3 ans, je me suis spécialisé dans la partie paie que je n'aimais pas particulièrement. Pourtant, j'ai continué en 2004 jusqu'en 2007 chez **Arinso**, une société de 2000 personnes dans le monde qui ne faisait que du SAP HR. Devenu expert paie, j'ai pu gérer des comptes comme Cegelec (10000 salariés), Metro (10 000 s.) ou le CNRS (40000 s.).

En mars 2007, je franchis le pas de la création d'entreprise et crée **Cinéthic** positionnée spécialiste SAP HR avec très rapidement 3 personnes. Aujourd'hui l'entreprise compte 18 personnes (dont 4 indépendants) avec un prévisionnel de 1,8 M€ CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une rencontre un soir dans un café à Toulouse. J'échange avec un jeune. Il me fait comprendre que je suis autonome, capable de trouver des clients sans difficulté. Et m'interpelle : « Pourquoi ne crées-tu pas ton entreprise ? » Ce fut un déclic car au fond j'étais prêt ! Le lundi j'ai démissionné et préparé la création de Cinéthic.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le modèle ERP de SAP est en train d'évoluer et de s'ouvrir. Il faudra à terme être un spécialiste de SAP et des produits d'autres éditeurs proposant des solutions métiers très performantes et ergonomiques. Cinéthic pourrait bien créer un outil connecté à SAP.

Si tu changeais de métier ?

Etre vétérinaire, j'aime les animaux. Si j'avais beaucoup voire trop d'argent, je monterais un parc zoologique.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie du réseau Plato et du Club IT Vendôme où je côtoie des chefs d'entreprise. C'est crucial d'échanger avec d'autres ses expériences.

Tes plus belles réussites

- D'avoir décroché la gestion des systèmes de paie de Lacoste et de l'Oréal.
- Faire partie du comité stratégique d'une société dans laquelle je suis auprès de Polytechniciens ou Hec ...s'ils comptent vite et bien, l'IFAG favorise la modestie et la vision stratégique.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Aldric BLUTEAU

Co-fondateur et Président de AMEUBLYS

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DEUG de Physique Chimie, je suis arrivé sur Lyon pour faire mes études à l'IFAG, j'ai cherché à louer un appartement meublé. Je me suis aperçu qu'il y avait peu d'offre de ce type. Durant le Kcréa, nous avons étudié le marché de la location meublée et demandé aux professionnels du secteur immobilier si une offre comprenant location de mobilier + installation + garantie, les intéressaient.

Le retour fut très positif avec des retombées de nous faire travailler si nous une structure, ce que nous avons fait avec 2 IFAGuiens du groupe Kcréa.

Nous proposons de transformer les biens nus en biens locatifs meublés et équipés. Notre offre comprend le mobilier : lit, table, canapé, armoire, ... l'électroménager : frigidaire, lave-linge, lave-vaisselle, ... et le multimédia : TV, chaîne Hifi, lecteur, ... Cette offre est faite à partir d'un catalogue où chaque élément est proposé individuellement pour composer sa décoration selon ses besoins, avec possibilité de changement ultérieur.

Notre innovation réside dans la solution globale proposée : location + installation + garantie. Cela n'existe pas encore.

Nous sommes en train de lever des fonds avec pour objectif de réaliser 1M€ de CA en 2017.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 3 mois passé chez Pluris consultant à Grenoble où j'étais responsable marketing. J'ai appris à développer des projets de manière autonome dans des secteurs très variés : gestion de sites internet, tests comportementaux, guides de voyages.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'immobilier va mal. Les professionnels du secteur cherchent des solutions. La location meublée représente une opportunité qui, en outre, bénéficie d'avantages fiscaux.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une autre société ou je m'associerais avec mon père lui-même entrepreneur

Et pendant ton temps libre ?

Je suis très impliqué dans le réseau BNI qui m'a apporté des contacts intéressants pour Ameublys

Sinon, je fais un peu de foot et passe du temps avec mes amis.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à devenir autonome financièrement, à réussir à me payer un salaire et à récompenser les personnes qui ont cru en notre projet puisqu'aujourd'hui la valeur de leur investissement a été multiplié par 6 !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Frédéric BOISSEAU

Directeur Général et associé chez VINALLIA

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après des études de maths, j'intègre l'IFAG à Toulouse et trouve un CDI, dès ma 3^e année, comme contrôleur de gestion chez **Benckiser St Marc**. Je reste sur Paris 2 ans puis deviens DAF (équipe de 4/5 personnes) d'un vignoble en Gironde, **le Château Prieuré Lichine**. Au bout de 3 ans, je reprends une année d'études à l'ICG qui me permet d'accéder rapidement au poste de conseiller de gestion chez **Volkswagen** - dans le réseau SEAT - en charge du suivi de 50 concessionnaires.

Trois années de déplacements intensifs, m'amène à intégrer **Kaptech**, une start-up en téléphonie située sur Bordeaux. J'y ai vécu une aventure exceptionnelle pendant 10 ans, faite de croissance (de 5 à 1000 salariés), de fonctions variées (DAF, DSI, BPM) et de rachats successifs pour devenir le groupe Neuf Cegetel.

De 2005 à fin 2012, je fais des missions de conseils pour le compte de propriétés viti-vinicoles et rencontre mon associé actuel. Je suis donc DG de **Vinallia**, société créée en 2011. Notre activité : une centrale de référencement pour les viticulteurs afin de les aider à optimiser leurs achats. Aujourd'hui, nous embauchons 5 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes 10 années chez Kaptech. Nous sommes passés de 5 à plus de 1000 personnes. J'ai pu exercer des fonctions très diverses : DAF, DSI puis Business Process Manager. J'y ai appris à mettre en place des projets informatiques importants mais aussi le management à 360°. Nous avions les moyens financiers et une liberté totale.

La tendance à venir dans ton métier ?

En 2010, un rapport sur la compétitivité économique en viticulture suggère, pour la 1^{ère} fois, l'importance des gains à faire au niveau des achats. Un viticulteur fait appel à 250 fournisseurs quand une PME standard en a 50 ! Cette prise de conscience va dans le sens de Vinallia qui s'engage à faire économiser 15%.

Si tu changeais de métier ?

Sans hésiter, viticulteur !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du chant à un niveau semi-professionnel pendant des années. Scout depuis l'âge de 7 ans, je suis depuis 2 ans Président de l'association propriétaire des locaux du groupe. Enfin, je déguste du vin toute l'année, c'est une passion.

Tes plus belles réussites

- M'être mis à mon compte et réussir à en vivre dans un domaine qui, de surcroît, est une passion.
- Avoir rencontré des patrons extraordinaires qui m'ont appris des adages que j'applique encore aujourd'hui :
 - ✓ Jamais de question idiote
 - ✓ Toujours aller au plus simple
 - ✓ Voir grand mais commencer petit

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneurs
d'entreprise

Sébastien BONNEVILLE

Fondateur et gérant du Groupe ALIZARI (Eclairage)
Intégré au Groupe AURORA en 2013

IFAG Toulouse – Promotion 1993

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un DUT en Génie Mécanique, j'ai préféré poursuivre avec une formation commerciale et financière en intégrant l'IFAG. C'est ainsi que je suis devenu chef de secteur chez **Chapsol** (produits en béton) durant ma 3^e année d'étude. Je pars au service militaire et rejoins mon père en 1996 **dans l'entreprise familiale d'appareils d'éclairage**. Ma mission était de revendre la société qui n'allait pas bien. Ce que j'ai fait dès 1996 en restant aux commandes jusqu'en 2001. Puis à 33 ans, je décide de partir aux USA pour perfectionner mon anglais et entreprend un **MBA** d'un an à Londres où j'y rencontre d'ailleurs ma future femme ! Mon dossier de fin d'études : la reprise d'entreprise & Lbo en France.

Un sujet que je vais mettre en pratique 15 mois après mon retour en France où j'effectue mon 1^{er} rachat d'entreprise en 2004 - avec mon frère - et ma 1^{ère} levée de fonds. Depuis cette date où **le groupe Alizari** a vu le jour, j'ai repris deux autres entreprises et j'en ai créé une toujours dans le domaine de l'éclairage. Aujourd'hui, le groupe comprend 90 personnes pour 17 M€ de CA. Notre objectif : atteindre une taille significative avec 30 ou 40M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma première réunion de levée de fonds était loin d'être optimum ! Or, les investisseurs veulent être convaincus que cela va fonctionner et ne souhaitent pas entendre les risques potentiels. Je me suis rendu compte, à ce moment-là, qu'il valait mieux être exagérément ambitieux plutôt que réaliste ! En fait, plus on voit grand, plus cela marche car peu de fonds d'investissement peuvent placer 500K€. C'est trop petit pour eux !

La tendance à venir dans ton métier ?

L'arrivée de la Led dans l'éclairage engendre une rupture technologique comparable au numérique dans la photo il y a quelques années sachant que tous les 6 mois les capacités de la Led augmentent. Il s'agit pour nous d'être à l'écoute et d'anticiper du mieux possible ces évolutions à venir.

Si tu changeais de métier ?

Un doux rêve : être pilote de courses automobile sur circuit ! Sinon, j'aurais adoré être tennisman professionnel mais ce n'est plus possible !!

Et pendant ton temps libre ?

Du tennis, le plus régulièrement possible, et un peu de Golf (index 20).

Tes plus belles réussites

- Ma 1^{ère} levée de fonds (1M€) a permis de transformer un projet en réalité. La tâche était ardue car il fallait tout mener de front : le prix avec le cédant, le capital avec les investisseurs et la dette avec les banques.
- Cette expérience a énormément facilité les levées de fonds suivantes.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Dominique BOURCOIS

Fondateur de PLASMOR (Chantier naval)

IFAG Paris - Promotion 1971

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après une année de fac à Nanterre, je suis entré à l'IFAG en 1968 et fais donc partie de la première promotion sortie en 1971 ! A l'époque, nous souscrivions obligatoirement un prêt pour payer nos études et le remboursement lors d'un stage de 18 mois. J'ai effectué le mien à la **Compagnie Française des pétroles d'Algérie** et pris le temps de développer parallèlement **ma première société (dépannage à domicile)**.

Après l'IFAG, je pars en Bretagne avec ma femme et construis ma maison de A à Z. Dans la foulée, j'envisage de lancer mon entreprise de travaux de rénovation. Mais, un ébéniste croise mon chemin et me propose de prendre en main la gestion financière de son entreprise. J'en profiterai pour apprendre à fabriquer du polyester puis des matériaux composites !

Cette expérience m'amène à créer mon entreprise, **Plasmor**, en 1977 date à laquelle je produis mes 1^{ères} pièces en matériau composite pour l'automobile. Par la suite, nous étendons au matériel agricole, aux barques de pêche puis aux kayaks des mers. Progressivement, nous sommes devenus un chantier naval qui fabrique et vend en direct une gamme de bateaux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avec des amis, nous avons organisé un voyage en Afrique noire avec des 2CV. J'ai adoré cette aventure où il fallait bouger et animer une équipe de 18 personnes. Au fond, c'était les prémices de ce que je vis et de ce que j'aime faire aujourd'hui !

La tendance à venir dans ton métier ?

La construction navale de bateaux de plaisance subit la crise depuis 2 ans. Cela ne devrait pas durer car la tendance lourde est au développement d'activités de loisirs. De plus, nous sommes à la conjonction d'aspirations montantes loisir/sport/nature Elles iront croissant avec le vieillissement de la population. L'enjeu sera double : adapter le produit à la demande et créer de nouvelles prestations de service.

Si tu changeais de métier ?

Créer une école pour transmettre, mettre en valeur des artistes, des savoir-faire, des découvreurs...

Et pendant ton temps libre ?

Essentiellement de la randonnée pédestre et nautique ainsi que de la course à pied !

Tes plus belles réussites

- La conception d'un bateau complètement atypique - le TRIASKELL. Ayant nécessité un gros risque financier. Le dernier salon nautique montre qu'il y a un public pour ce produit sorti il y a 1 an. Ce serait pour nous une belle réussite sachant que la fenêtre de tir est réduite : soit on développe des produits de masse où l'on se trouve en concurrence avec des gros fabricants de bateaux, soit on fait un produit très spécifique et il ne se vend pas !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Yvan BOULAT

Directeur de l'AQUARIUM DE LYON

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière en faisant du commercial chez **Canon** dès ma 3e année à l'IFAG. Je suis resté 1 an à vendre des photocopieurs du côté de St Etienne et j'ai continué 3 ans sur Lyon. Puis **DHL** m'a débauché pour devenir Key Account Manager du client HP. Mon rôle consiste alors à faire de la gestion des flux avec l'Europe depuis l'aéroport de St Exupéry. Ce type de commercial, exercé durant 2 ans, ne m'a pas particulièrement intéressé. J'ai cherché à revenir à ce qui m'avait plu lorsque j'étais **responsable du BDE à l'IFAG** : l'organisation d'événements.

C'est ainsi que le **Palais des Congrès de Lyon** m'embauche en tant que chef de projet. J'y organise durant 4 ans des dizaines de congrès avec 3/4000 personnes. Et puis l'envie d'évoluer m'amène à répondre à une annonce pour être directeur d'un site en liquidation que les propriétaires espagnols voulaient redresser en 24 mois ! Il s'agit de **l'Aquarium de Lyon** que je dirige depuis cette époque (2005). Aujourd'hui, ce parc Indoor tenu par 23 salariés, accueille 170 000 visiteurs par an et fait des bénéfices.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Deux mois après mon arrivée ici, il y a eu une fuite dans le grand bassin. De goutte à goutte, celle-ci est passée à 600l/jour. Le propriétaire ne voulait pas investir une centime dans des travaux. Il a fallu rester calme et pugnace, gagner la confiance des collaborateurs, monter des dossiers auprès des assurances sachant que la fuite et les travaux ont duré un an !

La tendance à venir dans ton métier ?

Il n'y aura pas de mouvements d'acteurs majeurs car tous les parcs de loisirs sont entre les mains de 3 ou 4 opérateurs européens. Deux choses font évoluer nos fréquentations : la nouveauté et la pluie. Il nous faudrait un moyen à l'avenir d'avoir constamment du mauvais temps !

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'humanitaire en mettant à profit mes compétences dans la logistique, par exemple.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis papa depuis peu, une belle « activité » !
Sinon, je fais de l'Aikido et du ski.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à toujours faire passer ma vie personnelle avant le reste
- La prise de fonction à l'Aquarium de Lyon. Le site ne se portait pas bien et je n'avais pas d'aptitudes particulières pour gérer un lieu qui présente deux contraintes majeures : l'ouverture au grand public et la « gestion du vivant » (animaux). De fait, nous sommes sous la tutelle du Préfet et des services sanitaires qui vérifient en permanence la qualité de l'air, l'eau... Un vrai défi au quotidien !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Elise BRIELLE

Fondatrice et présidente de MISE EN SCENE
(Événementiel)

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.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Thierry BRUEL

Fondateur du Groupe ES-TETE SA

IFAG Lyon - Promotion 1984

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai usé mes shorts sur les bancs de l'école avec mon ami Thierry Boiron. Nous avons fait l'IFAG ensemble et c'est d'ailleurs lui qui m'a convaincu d'y rentrer. Durant ces études d'où je suis sorti en 1984, j'ai également eu mon 1^{er} enfant à 22 ans et me suis marié. Enfin, c'est une conférence faite par un IFAGuien (Denis Richard) qui me donne envie de faire du recrutement. Toutes ces rencontres datent de plus de 30 ans et elles m'accompagnent encore aujourd'hui !

Mon parcours commence réellement en 1989 chez **Egor** devenu, très rapidement, le plus gros cabinet de recrutement de France. Trop vite sans doute car l'activité cesse en 1992. Je décide de créer **Pereire conseil** la même année. Après 7 ans de croissance et 45 salariés, je revends aux américains **TMP Worlwide** filiale de Monster. Contraint de rester 3,5 ans dans la structure, c'est en 2003 que **la Compagnie Financière de Deauville** me demande de devenir leur Directeur Délégué Général. J'y fais des levées de fonds et des introductions au Middle Caps mais au bout d'un an, l'envie de revenir vers mes premières amours, le recrutement, me titille.

C'est en 2004 alors que je fonde mon 2^e cabinet de recrutement : **Es-Tête SA**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'Es-tête. Arriver à faire en sorte que mon entreprise soit constituée d'entrepreneurs à presque tous les niveaux. Cela est possible grâce à la structure financière mise en place : une holding détenue par les deux associés fondateurs et des filiales détenues pour partie par la holding et pour l'autre par le directeur de chaque cabinet.

La tendance à venir dans ton métier ?

Une réelle accélération des missions de recrutement en France et en Europe du nord, un durcissement du cahier des charges concernant les profils et, une accumulation des moyens humains et techniques.

Si tu changeais de métier ?

C'est fait ! Je viens de créer Es-tête Prime, un département conseil dédié à l'Intelligence économique et à la veille stratégique.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Karaté depuis 30 ans. Je me suis mis à la boxe anglaise depuis 4 ans et fais également du Full contact. Sinon, j'adore le parachute (50 sauts / an) et la pêche à la mouche !

Tes plus belles réussites

Essentiellement des rencontres !

- Ma femme d'abord avec qui je suis marié depuis 30 ans et que j'admire toujours.
- Mes deux enfants, source de satisfaction perpétuelle !
- Mon associé, David Georget, rencontré il y a plus de 20 ans maintenant lorsqu'il avait à peine 26 ans

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Patrick BRUNET

Repreneur de AUTOMATISME DISTRIBUTION DE L'OUEST et de OUEST AUTOMATISATION et fondateur de la Holding ADOA

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je commence par être commercial chez **Legrand** dès ma 3^e année à l'IFAG de 1990 à 1993. L'expérience terrain m'amène à faire du marketing chez **Magneti Marelli** (un équipementier, filiale de Fiat) en tant que chef de produit. Trois ans plus tard, **Philips composants** me propose la responsabilité du développement commercial des grands comptes de la sous-traitance électronique. J'y manage une équipe de 5/6 personnes pendant 5 ans et apprends le commerce à l'international (US, Asie, Europe).

Fin 2001, un de mes contacts du groupe américain **Flextronics** (150 usines dans le monde, 200 000 collaborateurs, 30Mds \$ de CA) me propose la direction de la Supply chain France. Un an plus tard, je deviens DG de **Flextronics en France** (500 M€) et dirige une usine de 1000 personnes située à Laval. En 2005, nous fermons cette usine. Puis, je dirige trois usines en France pendant 2 ans pour ensuite être en charge du management de divisions au sein du groupe avec une dimension plus internationale.

Fin avril 2013, je me sentais prêt pour entreprendre et décide de quitter Flextronics pour racheter une société.

Je travaille sur le dossier avec un ami, Hervé Lescure, connu sur les bancs de l'IFAG il y a plus de 25 ans ! Nous investissons ensemble plusieurs millions d'euros pour racheter 2 entreprises spécialisées dans la motorisation et automatisation des fermetures. Elles réalisent 5 M€ de CA avec 20 salariés. Notre ambition est de développer un groupe industriel d'environ 30M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fermeture de l'usine de Laval qui comprenait 1000 salariés avec un 1^{er} plan puis un 2^e et enfin la fermeture. En tant que dirigeant, j'ai compris l'importance d'être juste humainement même si les décisions sont difficiles. J'ai également appris le processus de restructuration et de ré-industrialisation au sein d'une localité et de son environnement économique-politique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La motorisation est encore un métier d'artisan. Notre ambition est de devenir un groupe industriel dans le domaine sachant que le taux d'équipement automatisé est faible en BtoB ou BtoC (20% en moyenne)

Tes plus belles réussites ?

La dernière ! Le fait d'avoir repris ces 2 entreprises et de l'avoir fait en 6 mois au lieu de 2 ans comme je l'avais initialement imaginé et avec un ami !

Tes conseils de repreneur de sociétés ?

- **1^{ère} étape** : se faire une note de cadrage comprenant ses souhaits : contexte, valorisation, secteur...
- **2^e étape** : se faire alimenter en dossier par des structures spécialisées en cession afin d'avoir le choix.
- **3^e étape** : travailler le BP et rencontrer les cédants. Nous étions en compétition face à plusieurs personnes morales qui proposaient plus d'argent et nous avons su convaincre les cédants.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Jean-François BUC

Fondateur et Président de DESIGN'AIR

IFAG Toulouse - Promotion 1986

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un IUT en Génie Mécanique, j'intègre l'IFAG, en 3ème année, je deviens stagiaire en contrôleur de gestion chez **Sapso**, une cartonnerie du sud-ouest de la France. A la fin de mon 3^{ème} cycle, je reviens sur Toulouse pour être Merchandiseur chez **Grosfillex**.

Je commercialise ensuite des agrafes destinées aux magasins de bricolage et au secteur agricole, pour le compte de **Rocagraf** pendant 4 ans puis je m'installe du côté de Biarritz afin de vendre à la grande distribution les engrais Bio de **Solabiol**. Au bout de 4 ans, je deviens alors Responsable Centrales pour **Sad**, spécialisée dans la décoration en polystyrène pour plafond. Après 2,5 ans, je déménage sur Agen pour prendre en charge la direction des ventes Sud de la France (2 commerciaux) de **Sidamo**, fabricant de machines-outils.

Mais mon rêve de gosse était de travailler dans l'aéronautique, de devenir pilote pro. Alors, je pars aux USA 8 jours avant le 11/09 et l'attentat du World Trade center et reste là-bas 8 mois. De retour en France, je vends des portes-blindées pour **ATR** puis de l'aménagement d'avions VIP pour la société **JCB Aero**.

En 2006, je franchis le pas et crée **Design'Air** également spécialisé dans l'aménagement intérieur d'avions et bateaux. Nous réalisons 2,5 M€ de CA (dont 80% à l'export) avec 35 salariés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Responsable grands comptes pour des PME intervenant de la grande distribution (hors alimentation). Une belle école pour apprendre la gestion du stress et du risque ainsi que la négociation.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le milieu de l'aéronautique VIP connaît des cycles de 4/5 ans. Nous avons été dans un cycle bas et amorçons un cycle positif. Le secteur du luxe est encore porteur en France, espérons que nous saurons conserver nos savoir-faire longtemps.

Si tu changeais de métier ?

Chef étoilé dans un pays étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je profite de mes voyages professionnels pour m'octroyer quelques jours avant ou après mes rendez-vous afin de découvrir les pays visités en Asie, Moyen-Orient, Russie, Mexique, USA, Brésil...

Tes plus belles réussites

- Donner du travail à 35 personnes en continuant de porter le savoir-faire français.
- Faire de mon entreprise une société à 80% à l'export
- Avoir obtenu ma licence de pilote professionnelle aux USA.
- Etre devenu un fournisseur privilégié des flottes royales des pays du Moyen-Orient

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Fabien CARDOT

Fondateur de MONTAÑA NATIVA CHILE
(Hôtellerie/Tourisme/Restauration)

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Une opportunité ajoutée à une volonté de changer de vie.

En 2011 j'ai décidé de faire un break. J'ai entrepris un voyage dans la Cordillère des Andes, je devais y passer 3 mois. Plus je découvrais ce territoire et plus mon envie de ne pas revenir dans le secteur industriel se confirmait.

Finalement je suis resté 11 mois à barouder dans les Andes et jour après jour mon projet se construisait dans ma tête !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Que ce soit les 4 années passées avec **Renault Trucks** ou les 3 années avec **Saint Jean Tooling**, les deux ont été significatives dans mon évolution professionnelle. Mais plus qu'une expérience c'est une rencontre professionnelle au début de ma carrière qui a probablement été marquante, mon responsable chez Renault Trucks (M. Marcilly). C'est lui qui a su faire ressortir tout le potentiel qui sommeillait en moi et m'a permis de réaliser les grands défis professionnels proposés.

La tendance à venir dans ton métier ?

La professionnalisation des différents opérateurs du secteur et plus particulièrement des guides de montagne. En effet le tourisme au Chili en est à son balbutiement. Depuis 2012, le gouvernement chilien a pris conscience des retombées économiques que représente le tourisme. Une véritable politique nationale est mise en place, les perspectives seront donc immenses dans les prochaines années.

Si tu changeais de métier ?

C'est beaucoup plus qu'un métier ou une entreprise, c'est un mode de vie. J'ai trouvé dans cette activité une qualité de vie difficilement égalable et je ne conçois pas en changer même si celle-ci comporte certains risques et s'avère parfois très exigeante.

C'est un projet à long terme qui va m'amener à évoluer dans mes tâches quotidiennes. Mon ambition est d'ouvrir de nouveaux bureaux de guides sur le continent et d'ici 5 ans nos 1^{ers} hébergements pour maîtriser totalement la qualité de nos séjours.

Et pendant ton temps libre ?

Tout mon temps est consacré à ma société. Mon temps libre et mon activité professionnelle se confondent et je considère que les deux ne font désormais plus qu'un.

Tes plus belles réussites

- Très probablement la création de la filiale Saint Jean Tooling qui faisait suite à mon mémoire d'étude sur la transformation d'un centre de coûts en centre de profits. Ils m'ont donné ma chance en qualité de responsable des ventes et mes résultats ont dépassé les objectifs qui m'étaient fixés.
- Mais ma plus grande réussite, je l'ai devant moi elle ne fait que commencer avec Montana Nativa !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Cédric CEYTE

Fondateur et gérant de 2C COMM
(Agence de communication)

IFAG Lyon – Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé par faire une formation technique près de Grenoble avec l'obtention d'un « BTS gestion et réalisation de projets techniques ». J'ai poursuivi avec l'IFAG qui proposait une formation globale liée à l'entrepreneuriat. J'ai suivi le cursus en mode classique avec l'idée de créer ma société. Ainsi en 3^e année, j'ai fait 2 mois en agence de communication et puis, avec un autre IFAGuien, nous avons monté notre mémoire de fin d'études autour de notre BP. Celui-ci était basé sur la création d'une agence de communication intégrant un projet de régie publicitaire. Au bout du compte, je me suis retrouvé seul et **j'ai monté ma SARL en septembre 2006**. Aujourd'hui, j'ai pour objectif de monter un Groupe de communication globale proposant du Multimédia, du Web, de la communication institutionnelle et spécialisée, de la régie pub...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand j'ai créé mon agence à 23 ans, j'ai embauché un graphiste qui est parti au bout de 3 mois. J'ai cru que c'était fini, que l'agence ne s'en remettrait pas.

Mais j'ai quand même embauché un autre graphiste qui m'a, en fait, permis d'évoluer. Elle aussi est partie et l'histoire a recommencé. J'ai compris qu'on peut rebondir lors de coups durs même si on croit que la situation est désespérée.

La tendance à venir dans ton métier ?

On sera toujours plus interactifs, plus ludiques, plus réalistes avec la 3D. Les campagnes deviendront de plus en plus individualisées tant dans les supports que dans les messages.

Si tu changeais de métier ?

Rester dans la notion de conseil, d'aide peut-être dans un autre univers mais toujours avec cette philosophie. Aujourd'hui, je dirais que je suis plus dans l'évolution de ce que je construis que dans le changement en tant que tel.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux vraies passions : la première pour le Golf. La seconde pour les voitures ; je m'occupe d'une Team de voitures historiques «2002 T1» pour laquelle je suis entrain de mettre en place une stratégie marketing et ainsi les louer pour un rallye, une journée, quelques jours

Tes plus belles réussites

- Avoir une équipe et voir que notre activité fait vivre des familles.
- La reconnaissance des clients, des petits comme des grands comptes. On se sent pro !
- Des professionnels qui viennent me chercher pour me demander de participer activement à d'autres projets de business. Je me suis, par exemple, associé dans un institut de beauté pour hommes.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Développement Durable

Régis CHOMEL DE VARAGNES

Fondateur de ORAVEO (Conseil en RSE et Développement Durable)

IFAG Lyon – Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Le projet de création d'entreprise, en première année, m'a donné envie de créer ma propre société. Il ne me restait plus qu'à trouver dans quelle activité.

Une fois diplômé, j'ai effectué mon service militaire pour une cause humanitaire et deviens chef de produit Sac à Sapin chez **Handicap International**. Deux ans plus tard, je participe à la mobilisation de l'opinion publique pour cette ONG. En 2001, Claude Bébéar me recrute pour créer la **direction régionale Rhône-Alpes du club d'entreprises** qu'il préside. En 2004, nous créons un programme pilote pour réaliser des audits RSE en entreprise. Une première à l'époque.

En août 2009, je crée **ORAVEO** pour accompagner les entreprises dans leurs stratégies RSE, mais aussi la réduction de leur empreinte carbone. Nous travaillons pour BASF Agro, OnlyLyon, le Crédit Mutuel, l'association Habitat et Humanisme ou encore Aéroport de Paris.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Toutes de part leur contexte, le niveau de d'autonomie et de responsabilité ont

été enrichissantes. De plus, j'ai eu la chance de travailler avec des grands chefs d'entreprises qui m'ont fait confiance et beaucoup appris.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'anticipe notamment une accélération de la pression sur les entreprises au niveau réglementaire. Egalement une pression de la part des opinions publiques pour un comportement plus responsable sans oublier un intérêt économique renforcé des entreprises (coût de l'énergie, des matières premières) sur les notions de gestion des risques et de réputation de la marque. Enfin, les responsables DD/RSE en interne seront de plus en plus nombreux pour piloter ces démarches.

Si tu changeais de métier ?

Impossible, je suis dans mon élément et j'ai encore tant d'idées à mettre en œuvre !

Et pendant ton temps libre ?

Je me suis engagé dans une association qui fait la promotion de l'art et suis administrateur de la Fondation Entreprises et Réussite Scolaire. Notre objectif est de rapprocher le monde de l'entreprise de celui des écoles primaires. Les enfants ont une soif de connaissance impressionnante.

Tes plus belles réussites

- Mon mariage avec Laëtitia et nos enfants. La traversée du Spitzberg en ski de randonnée fut aussi une belle épopée.
- Avoir réussi à convaincre JP Foucault de présenter le Sac à Sapin lors de l'élection de Miss France en 1998
- Avoir participé à la refonte d'IFAG Alumni avec une belle équipe
- Avoir créé un centre de profit de A à Z avec Claude Bébéar – le fondateur d'AXA.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Francis CLEMENT

PDG du GROUPE DEVINEAU

IFAG Lyon - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à 'IFAG, j'ai intégré le **Groupe Danone** où je suis resté 10 ans. J'y ai connu une évolution permanente qui m'a permis appréhender des fonctions commerciales et managériales : promoteur des ventes, chef de secteur, chef des ventes régional, directeur régional puis négociateur national (management d'une dizaine de collaborateurs).

En 1996, je rejoins le **Groupe Devineau**, entreprise familiale, leader sur le marché de la fabrication de bougies. Je préside le Groupe depuis 2002 en collaboration étroite avec mon frère puisque nous sommes propriétaire à 50/50.

Constitué de 300 collaborateurs en France et 100 en Tunisie, le Groupe Devineau réalise 50M€ de CA. Nos produits, fabriqués sur 3 sites en France et 1 en Tunisie, sont commercialisés un peu partout dans le monde (20% de notre CA est fait à l'export). à travers 3 marques : Devineau, Bougies La Française, Desfosses et Point à la Ligne. L'essentiel de nos clients se situent sur 6 marchés : le clergé, les jardinerie, les boutiques et grands magasins, la grande distribution, le BtoB, les CHR.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu l'occasion de vivre une fusion dans un grand groupe (entre l'entreprise Saint Louis et Danone). On y voit des jeux de pouvoirs, des règlements de compte, un oubli voire une négation totale du client et bien d'autres choses sur la nature humaine !

Les tendances sur ton marché ?

Légèrement à la baisse. Aussi, l'export est un axe de développement majeur pour notre avenir. Je voyage d'ailleurs beaucoup dans ce sens et demande à nos managers commerciaux de faire un sourcing mondial !

Si tu changeais de métier ?

La même chose en plus petit.

Et pendant ton temps libre ?

Sports mécanique et ski.

Tes plus belles réussites

- Avoir su pérenniser un esprit familial et entrepreneurial au sein du groupe

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Pascal CLERC

Directeur Agence Grand Sud-Ouest
chez BERGER LEVRAULT

IFAG Toulouse - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT de Génie électrique et informatique industrielle en poche, j'intègre l'IFAG dans le but de vendre des produits techniques. Je commence par une expérience terrain très formatrice : de la prospection par téléphone, du porte à porte puis de la vente d'assurance aux particuliers chez **Epargne de France**.

Deux années qui me permettront de rejoindre, **Magnus**, dès 1993 en tant que technico-commercial. Cet éditeur de logiciels pour le monde public, est passé de 100 à plus de 1000 personnes (après le rachat par **Berger Levrault** en 2009) en l'espace de 20 ans.

J'ai évolué de la même manière en occupant des postes à responsabilités variables : responsable d'une équipe de 4 conseillers commerciaux puis de 10 ; directeur de l'administration des ventes (90 personnes), directeur des ventes directes, directeur des opérations commerciales et marketing et depuis 2010, Business Developer des gammes spécialisées en appui aux commerciaux. L'objectif demain est aussi de nous développer à l'international.

A partir de avril 2014, je prends le challenge de la Direction d'agence Grand Sud-Ouest chez **Marie**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de la supply chain chez Magnus. Il a fallu mettre en place toutes les ressources humaines, mais aussi les processus associés, les outils. Un projet passionnant !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le développement à l'international plutôt dans des pays francophones comme l'Afrique, la Belgique, le Canada mais aussi les Etats-Unis.

Si tu changeais de métier ?

Marchand de biens sans doute car je fais de l'immobilier depuis plusieurs années.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue de la guitare depuis 20 ans, j'adore aller aux concerts ou au théâtre - surtout quand je viens à Paris - et fais du sport en salle 2/3 fois par semaine.

Tes plus belles réussites

- Ma famille
- Les hommes que j'ai recrutés et encadrés
- Les processus mis en place
- Mes résultats commerciaux
- Mes sociétés immobilières



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Benoit COMBES

Co-créateur de GARDEN PRICE
(Chaîne de Jardineries low-cost)

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

On peut dire que j'ai été d'une grande constance pendant plus de 15 ans puisque dès ma 3^e année à l'IFAG je suis entré chez Clause Semences aujourd'hui dans le groupe **Vilmorin** et n'en suis parti qu'en 2004 !

Nommé à la trésorerie au sein de la Direction Financière en IDF pendant 2 ans, je suis ensuite parti au Royaume-Uni m'occuper de la réorganisation d'une filiale d'Europe du Nord. De retour en IDF, on me confie alors la Direction logistique internationale afin d'accroître la satisfaction. Une fois cette mission accomplie, il m'est demandé de prendre en charge la Direction des systèmes d'information et de mettre en place un ERP pour l'ensemble du Groupe au niveau International. Parallèlement à cette responsabilité, je dirigeais une des 5 usines de semences du groupe située en IDF (80 personnes).

Puis en 2004, le suivi d'un Executive MBA à HEC alimenté de l'avis positifs d'amis entrepreneurs m'amènent à prendre confiance dans un projet d'entreprise que j'avais imaginé depuis quelques temps : une chaîne de jardineries low-cost !

De 2004, à 2006, nous construisons ce projet avec mon associé (un ancien de chez Vilmorin) : préparation, recherche de site, de fournisseurs, première levée de fonds et ouvrons notre première jardinerie. De 2006 à 2011, nous avons ouvert 8 jardineries en propre, levé 7 M€ et faisons désormais un CA de 8M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les réussites donnent la confiance en soi, mais les échecs permettent de se connaître.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché du jardin ne va pas être bouleversé par une révolution technologique. En revanche, la grande distribution est un monde en perpétuel renouveau. Toutes les enseignes cherchent à attirer les clients, il faut donc sans cesse améliorer son offre.

Si tu changeais de métier ?

J'élèverais des vaches !

Et pendant ton temps libre ?

J'écoute de la musique, j'aime bricoler et jardiner. J'essaie de passer du temps avec ma famille pour voir mon fils jouer au foot, écouter ma fille faire du violon et jouer au lego avec le petit denier.

Tes plus belles réussites

- Elles sont à venir

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Laurent CONSTANTIN

Gérant de ACTI (Web agency)

IFAG Lyon – Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai d'abord connu une superbe expérience chez **Handicap International**. Responsable de la collecte de fonds privés hors mailing, j'ai vécu l'aventure du Sac à Sapin. Ensuite je suis devenu Directeur Marketing chez **Consoshop** une enseigne de la grande distribution (120 personnes) et Directeur Général Adjoint.

En 2001, j'ai l'opportunité de **reprendre** 50% de **l'agence web acti**. Je saute le pas et deviens entrepreneur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésitation Handicap International, l'autonomie, l'esprit d'équipe, la beauté de la cause défendue et les succès de cette ONG (prix Nobel de la paix).

Acti va de paire en termes d'expérience marquante. Sans connaissance web, j'ai surpris mes amis et notre banquier. Nos actionnaires m'ont soutenu. La réussite est au rendez-vous, notre agence compte dans le paysage digital.

Visitez notre site acti.fr et vivez une expérience digitale ☺

La tendance à venir dans ton métier ?

C'est simple, ce que je fais aujourd'hui n'existait pas il y a 5 ans, et bien dans 5 ans ce sera pareil.

Le web a de génial ce perpétuel recommencement et cette nécessité de créativité permanente.

De manière plus pragmatique le web sera a minima mobile, géolocalisé et vidéo.

Si tu changeais de métier ?

Un métier de passion, un secteur en mouvement, peut-être à l'étranger.

Et si je pouvais être libéré de toutes contraintes matérielles j'aimerais me consacrer à une fondation sur l'éducation.

Et pendant ton temps libre ?

L'engagement associatif a toujours été un fil rouge, je suis Président des diplômés de l'IFAG, mais aussi Administrateur de Avenir Santé (prévention santé auprès des jeunes / 20 salariés), membre actif du Medef Lyon Rhône.

Cinéma, lecture de la presse et golf m'apportent une bouffée d'oxygène.

Tes plus belles réussites

- Celles qui sont à venir et à partager avec mes associés et notre équipe
- Le sac à Sapin un produit - partage créé chez Handicap International. Il devient une success story avec plus de 650 000 ventes/an puis est élu, en 1996, le produit le mieux marketé d'Europe.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Stéphane DA MOTA Co-Fondateur chez CAVISTE AUTHENTIQUE IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon deug de gestion, je suis entré à l'IFAG. Un déclin IT et commercial s'est produit lors de mon stage en 1^{ère} année effectué chez **Epitech**, société d'intérim spécialisée dans l'informatique et dirigée par un IFAGuien. En août 2001, pour mon job de 3^e année j'intègre la société **Cegid**, 1^{er} éditeur français européen de logiciel de gestion. C'est en tant qu'Ingénieur Commercial que j'appréhende le marché de l'Audit et de l'Expertise Comptable. Au fil du temps, on me confie des clients plus stratégiques. Au bout de 4 ans, je passe Ingénieur Commercial Manager aux commandes d'une équipe de 2 personnes.

En 2008, ma direction me propose de créer une activité Grands Comptes au sein du marché historique de Cegid. Je deviens ainsi Responsable des Ventes Grands Comptes avec une équipe de 8 personnes constituée d'Ingénieurs d'Affaires et de Directeurs de Projets. Nous avons conçue une vraie méthodologie projet & commerciale sur le métier de la profession comptable qui n'existait pas chez Cegid. Après 10 ans chez Cegid, j'ai décidé d'intégrer une PME - **Viareport**, éditeur de logiciels de finance - en tant que Directeur Commercial associé. A partir d'octobre 2014, je co-crée une start-up innovante d'achat de vin en ligne, **Caviste Authentique**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de cette équipe Grands Comptes m'a permis de tester mes capacités à innover et de démarrer un projet à partir d'une feuille blanche. Aujourd'hui, je fais d'ailleurs partie du Think Tank de Cegid !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier de commercial consiste aujourd'hui à maîtriser la vente complexe et à faire du lobbying. L'approche multi canal des entreprises (Web, télévente...) tire le métier du commercial terrain vers le haut ! L'autre tendance lourde, est la déréglementation du métier d'Expert-comptable. La publicité et le démarchage commercial viennent d'être autorisés (juin 2011). La profession va culturellement évoluer et prendra conseil auprès de spécialistes. Une excellente nouvelle pour nous !

Si tu changeais de métier ?

Créer ou racheter une société pour mettre en application ce que j'apprends depuis 10 ans. Peu importe le secteur, l'essentiel étant de créer de la valeur !

Et pendant ton temps libre ?

Du karaté (ceinture noire et championnat de France des moins de 70 kg) et de la course à pied, 2 à 3 fois par semaine.

Tes plus belles réussites

- La victoire d'un appel d'offre en 2008. Nous avons proposé une démarche de partenariat stratégique plutôt que de nous battre sur le produit ! Contrat signé en présence de mon président Jean Michel AULAS au restaurant étoilé le Carré des Feuillants....
- En 2010, j'ai suivi un cursus certifiant de 9 mois à l'ESCP : « General Management Program ». Une vraie satisfaction qui permet d'avoir une vision à 360° de l'entreprise.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



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



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Bruno DECEUNYNCK

Président de DECA France (Nettoyage industriel)

IFAG Paris, Promotion 1989

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après l'IFAG en 1989, j'ai entamé ma carrière par un poste de contrôleur de gestion dans une filiale de France Loisirs, pendant 2 ans. Puis j'ai passé un 3^e cycle de formation à l'Institut européen des entrepreneurs, à Angers.

De retour à Nantes, ma ville natale, j'ai intégré en 1992 la PME de nettoyage de mon père. Mais j'avais très envie de créer ma propre entreprise et quatre ans plus tard, DeCA Propreté a vu le jour.

Ma société de nettoyage industriel et de bureaux a évolué en 15 ans avec des prestations diverses : bio nettoyage en milieu à risque (hôpitaux, laboratoires, milieux aquatiques...), entretien des espaces verts, prestations spécifiques comme l'enlèvement de graffitis... d'abord cantonnée à la région Ouest de la France, DéCA France a pris un essor national à partir de 2003 et compte aujourd'hui 3500 salariés pour 40 M€ de chiffre d'affaires.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience professionnelle qui est pour moi la plus marquante, c'est au quotidien la gestion du personnel.

Dans ce métier plus que partout ailleurs, on gère essentiellement des femmes et des hommes pour réaliser des tâches qualifiées d'ingrates, sur lesquelles nos clients sont particulièrement exigeants puisqu'il s'agit d'hygiène. Il faut être passionné pour exercer ce métier.

La tendance à venir dans ton métier ?

La tendance du marché est à la concentration, avec une offre globale type « facility manager » et le rachat de corps de métier entiers par de grands groupes. Le marché va se redessiner et il faudra veiller à ne pas se marginaliser par rapport aux gros donneurs d'ordre. Mais à terme, cette tendance n'évoluera-t-elle pas au détriment de l'emploi et des salariés ?

Si tu changeais de métier ?

Depuis 10 ans, je m'intéresse à l'immobilier professionnel.

Et pendant ton temps libre ?

J'aimerais passer plus de temps avec mes enfants et faire plus de sport ! Je suis classé au tennis et je skie un peu.

Tes plus belles réussites

- Incontestablement et malgré toutes les vicissitudes de l'existence, ma société DeCA France !
- Je suis très heureux d'avoir créé un outil qui possède maintenant une image, une notoriété certaine en étant classé 10^e entreprise de propreté en France sur 20000, et surtout de pouvoir compter sur une équipe de collaborateurs efficaces et performants en qui j'ai confiance.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

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 !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



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

Anthony DION

Fondateurs et Gérant de ALPE (Application Liquide de Peinture par procédé Electrostatique)

IFAG Auxerre - Promotion 2001

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un bac électrotechnique et un BTS Technico-commercial, je poursuis mes études en alternance à l'IFAG Auxerre chez **Facen**, un distributeur de matériel électrique. Durant 3 ans, j'apprends le commercial et la mise en place d'un merchandising efficace.

A la sortie de l'IFAG, la régie pub de **Paru Vendu**, appartenant au Groupe NRJ, me propose de vendre de l'espace publicitaire. Au bout d'un an, je migre chez **Chérie FM**, une autre filiale du même Groupe.

En 2003, **Groupama** m'offre la possibilité de développer un nouveau secteur en Haute Marne en tant que chargé d'affaires professionnel. Un an et demi plus tard, j'arpente la partie Nord Est de la France, pour proposer de l'éclairage architectural conçu par la société **Itras**, qui m'embauche.

Après ces 5/6 années d'apprentissage terrain, je m'associe, en juillet 2007, avec mon frère pour créer **Alpe**. Spécialisés dans l'Application Liquide de Peinture Electrostatique, nous réalisons après 5 ans d'activité un CA de 1,1 M€ avec 15 salariés.

Nous ambitionnons de devenir leader de notre secteur d'ici quelques années.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le premier chantier d'importance (1600 m² en 1 mois) remporté peu de temps après notre création. Il a facilité notre développement et a permis de nous faire connaître auprès des enseignes de la grande distribution.

La tendance à venir dans ton métier ?

Notre marché est restreint puisque nous sommes 5 acteurs à faire la même activité. Notre développement s'articulera autour de 3 axes : ouvrir des succursales, développer des activités connexes et croître par acquisition.

Si tu changeais de métier ?

Toujours gérer un centre de profits, plus orienter vers l'humain, de type Seigneuriale.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma femme (rencontrée à l'Ifag) et mes enfants.

Je continue d'apprendre en suivant des cours en formation continue et j'entretiens ma forme avec la pratique régulière de squash et le Kick Boxing.

Tes plus belles réussites

- La victoire lors d'une compétition pour un marché avec Danone qui mettait en place un nouveau concept de rayonnage.

Nous avons du faire preuve de conviction, d'assurance voire de culot car le process demandé était nouveau pour tous.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Jean-Philippe DUMONT

PDG de ARDEX (emballage alimentaire)

IFAG Paris – Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon père était agriculteur et je me suis naturellement orienté vers un BTS Agroalimentaire. Après un stage de 6 mois chez **GEMEF Industries** à Aix, je décide alors de poursuivre mes études. L'IFAG me permet de faire ma 3^e année au **Sirpa Presse** à Paris puis, dès ma sortie en 1993, d'entrer chez **Christian Lacroix accessoires** (filiale de Louis Vuitton Malletier). Une expérience commerciale riche puisque chacun des 3 commerciaux se partageait 1/3 de la France, 1/3 de l'Europe et 1/3 du reste du monde. Pourtant, au bout de 5 ans aucune perspective ne m'est proposée. Je rejoins alors en 1998 la société de mon beau père, la **Corderie Prieur** spécialisée dans la ficellerie alimentaire et qui détenait 80% de part de marché. Après 2 années de commercial, je deviens le PDG en 2001 puis nous revendons l'entreprise en 2005 à notre principal concurrent. J'enchaîne en devenant directeur commercial puis Directeur Général de **La Corpo**, une coopérative de boucherie charcuterie réalisant 24 M€ de CA avec 160 personnes. Après la mise en œuvre d'un dépôt de bilan très formateur, je rachète en 2008 **Ardex emballages (alimentaire)**, société de 3 personnes réalisant 1,8 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis arrivé comme DG à la Corpo, une coopérative plutôt mal gérée qui a déposé le bilan très vite, j'ai appris les PSE, les tableaux de bords et qu'il est préférable de déposer le bilan lorsqu'il reste encore quelques actifs et des ressources dans la société. Sinon il est difficile de la redresser !

La tendance à venir dans ton métier ?

Aujourd'hui il s'agit de trouver des fibres plus solides pour diminuer le grammage du papier ou de réduire le poids du plastique, c'est le rôle de l'éco-emballage. Les sacs recyclables coûtent encore trois fois plus cher que les autres !

Si tu changeais de métier ?

Je vivrais et travaillerais loin d'une ville et partirais faire un tour du monde (Indonésie, Chili, Nouvelle-Zélande ...).

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du tennis toutes les semaines dans la mesure du possible. J'ai participé un temps au « Réseau urgence » qui aide les personnes surendettées !

Tes plus belles réussites

- La reprise d'Ardex. Je n'ai connu quasiment aucune surprise ou écueil dans ce rachat car la société était saine comme annoncé ! Je me suis fait aider par une avocate spécialiste des LBO et un commissaire aux comptes.
- Cela m'a permis de la faire évoluer très rapidement puisque depuis le rachat en 2009 avec 3 personnes et 1,8M€ de CA, nous sommes aujourd'hui toujours à 3 personnes pour 4,2 M€ !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Régis DUMORTIER

Fondateur et gérant de sites e-commerce

FREEMOUNTAIN et LA BOUTIQUE DES PARENTS

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Mes 15 années d'expérience salariale s'articulent autour de deux axes forts : les achats et les articles de sport.

Je commence chez **Go Sport** en 1994 et occupe jusqu'en 2005 différents postes : responsable de gestion, acheteur, responsable achats, responsable flux internes.

En 2005, je rejoins le Groupe **Quicksilver** - qui venait de racheter la marque Rossignol - et prends la responsabilité des achats de la chaîne Andaska (6 magasins) pendant 2 ans. Très rapidement, j'assume la responsabilité du Retail de la marque Rossignol avec ses 20 magasins en Espagne, 10 en Pologne et 3 en GB sans oublier mon rôle transverse de chef de produit chez Quicksilver.

En 2009, Quicksilver connaît des difficultés et je décide alors de prendre mon envol en créant **Freemountain**, un site de e-commerce spécialisé en produits Outdoor. Nous appartenons aujourd'hui au Top 3 des pureplayers de la vente de produits Outdoor avec 300K€ de CA.

En 2013, je rachète le site **La Boutique des Parents**. Un nom de domaine intéressant, un back office commun avec Freemountain et une possibilité de regrouper les achats ont favorisé cette décision. Un nouveau challenge !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Quicksilver où pendant 2 ans, j'ai eu 3 casquettes fonctionnelles et transverses. Cela m'a permis d'apprendre le Retail et le Wholesale et sans doute de mieux appréhender la création de mon entreprise quelques années plus tard !

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans le e-commerce, les mastodontes développent une stratégie de concentration. En tant que petits e-commerçants, il y a deux voies pour exister : être unique à savoir vendre le produit que personne n'a encore ou, être hyperspecialiste !

Si tu changeais de métier ?

Créer une nouvelle entreprise dans un autre domaine.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et du sport : course à pied, Kitesurf et de la moyenne ou haute montagne.

J'appartiens également à « Chti Entrepreneurs », un regroupement d'une trentaine de chefs d'entreprises. Nous nous retrouvons une fois par mois.

Tes plus belles réussites

- Sans hésiter, la création de mon entreprise et son développement depuis 2009 alors que je n'y connaissais rien en e-commerce !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Développement Durable

Julien DUPERRAY

Fondateur et dirigeant de BIOSYLVA
(Vaisselle 100% végétale)

IFAG Lyon – Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Un BTS, suivi en alternance, m'offre la possibilité de faire mes premières armes sur le terrain commercial pour une **PME du bâtiment** puis de développer des portefeuilles clients pour **Philips**. A ma sortie en 1998/1999, j'intègre l'IFAG afin de compléter cette formation commerciale par une dimension finance/gestion. J'effectue mon stage de 3^e année chez **Plaquage Moulé de France (PMF)**, un groupe de déroulage de bois et de plaquage de meubles, où je suis en charge du développement d'une gamme de vaisselle jetable en bois. Après 2/3 ans d'activité commerciale positive, nous sommes copiés par les chinois. Le marché s'amointrit mais un client Suisse recherche un distributeur pour sa gamme de vaisselle jetable en France. Je lui propose un business plan et deviens son partenaire exclusif.

Biosylva naît fin 2006. Notre activité d'importation et de distribution de vaisselle 100% végétale est destinée aux grossistes pour CHR et métiers de la bouche tels que Métro, Best western. Fort de 5 salariés, nous connaissons une croissance à 2 chiffres depuis l'origine et réalisons 900K€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'étais dans l'industrie du bois, j'ai eu la chance d'être salarié et de piloter une sorte de « mini-laboratoire » me permettant de tester mon futur marché, ses produits, son offre. Une expérience qui m'aide encore aujourd'hui dans le développement de ma structure.

La tendance à venir dans ton métier ?

On constate un recentrage sur le milieu de gamme avec un marché inscrit sur « pause » en ce moment. Il repartira lorsque les consommateurs seront moins frileux.

Continuer d'innover sur plusieurs registres : le design et la variété de la gamme.

Si tu changeais de métier ?

Père vivant près de la mer !

Et pendant ton temps libre ?

J'apprends à apprécier la lecture en particulier les romans historique après avoir choisi une vie sans écran de télévision à la maison. Et puis, ma famille et mes deux enfants.

Tes plus belles réussites

- Avant tout dans ma vie perso : ma famille (deux enfants) et ma petite femme qui adhère à mes projets.
- Puis la fondation de Biosylva avec des valeurs fortes (qualité, création, disponibilité, éthique,,)

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Olivier DUPONT

Directeur général international d'EUGENE PERMA
(Soins capillaires)

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès que j'ai fait le choix de l'orientation de ma carrière vers la vente, je me suis donné pour objectif de devenir directeur général à 40 ans. J'y suis ! Plus sérieusement, après l'IFAG, j'ai cherché un grand groupe international présent dans le circuit de la grande distribution et je suis entré chez **Kraft Foods** (Kréma, Kiss Cool, Malabar...) France. En 8 ans, je suis passé du poste de chef de secteur grande distribution, à celui de directeur trade marketing et développement des ventes. Depuis, j'ai enchaîné une demi-douzaine de postes, chez **Seagram France distribution** (vins et spiritueux), **Yoplait**, **Cadbury** (boissons sans alcool) en élargissant mon champ d'expérience à l'international. Il y a 6 ans, j'ai intégré le groupe français **Eugène Perma**, spécialiste des produits capillaires. D'abord en tant que DG des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que DG international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce serait Seagram, où j'ai d'abord été directeur de clientèle grande distribution puis directeur national des ventes.

J'y ai vécu l'ambiance particulière de fin de vie d'une entreprise qui a été vendue, mais j'ai tenu à rester solidaire de mon équipe commerciale jusqu'au bout. De mon moral dépendait celui de mes collaborateurs, je me sentais une responsabilité morale envers eux... Je suis sorti plus fort de ces moments quelquefois difficiles.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La donne change vite, avec régulièrement de nouvelles lois. Je pense que la tendance est à la proximité avec la croissance des supermarchés. La déshumanisation actuelle atteint ses limites, on va revenir à des choses plus simples après la surenchère actuelle de certaines marques. J'inculque pour ma part à mes équipes le respect du consommateur.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur des produits de grande consommation, pourquoi pas en parfumerie ou parapharmacie. Je prendrais des parts dans une entreprise.

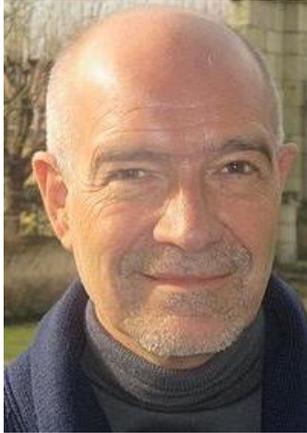
Et pendant ton temps libre ?

Je passe le temps qui me reste avec ma femme et mes deux filles, avec qui je fais du jogging ; je fais aussi un peu de vélo.

Tes plus belles réussites

- Depuis que j'ai intégré mon poste actuel de directeur général international. La croissance d'une marque comme Pétrole Hahn, et aussi Eugène Color dont on a, en 5 ans, multiplié par deux les volumes de vente dans un marché en recul.

Nous sommes devenus la 2^e marque du marché C'est le fruit du travail de toute une équipe.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Arnaud DUPUIS

Consultant

chez ARNAUD DUPUIS CONSEIL

IFAG Paris - Promotion 1981

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué mon stage de 3^e année à l'IFAG chez **CG Doris** (construction de plateformes pétrolières en mer) en tant que contrôleur de gestion. Une fois mon diplôme en poche, je fais de la comptabilité dans une société de photographie.

Deux ans plus tard, en 1984, USG, fabricant de plafonds suspendus, me propose un poste d'assistant contrôleur de gestion à Dreux. Au bout d'un an, je deviens DAF et reste 8 ans à ce poste. L'envie de changer m'amène à diriger les finances des Dom-Tom et Afrique de **Nord-France**, constructeur dans le bâtiment. Mais en 1992, USG me rappelle pour prendre en charge la Direction Financière de **USG Europe** qui représentait 9 unités, 150M€ de CA. Quatre ans plus tard, je suis nommé Directeur Général de USG France, Italie et Espagne. En 2003, je deviens Président de USG Europe (300 salariés). Nous recentrons l'activité sur les ossatures métalliques de plafonds suspendus et proposons de nouveaux enduits. Cela permet de créer 5 usines en Europe et de générer 45M€ de CA !

En 2010, la direction me propose de piloter, en plus de l'Europe, l'Asie-Pacifique avec son équipe de 200 personnes. Enfin, récemment, le Groupe décide de vendre et me confie la négociation. À partir de janvier 2013, je deviens consultant et coach pour les entreprises.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'ai pris la Direction de USG France, il m'a fallu apprendre les RH et le commercial alors que j'avais essentiellement fait des finances. Ce fut riche en expérience et je me suis aperçu qu'il fallait énormément travailler sur l'éthique, les valeurs, la qualité pour remonter une équipe et un business.

La tendance à venir dans ton métier ?

Concevoir et proposer des produits prêts-à l'emploi pour les professionnels (enduits, ossatures). Développer à l'international dans les pays proches de l'Europe qui ont de forts besoins en construction de bâtiments comme les pays de l'Est.

Si tu changeais de métier ?

Transmettre mon expérience en enseignant le management. Parallèlement, continuer à mettre en œuvre les bonnes pratiques que j'ai pu testées en faisant du management de transition ou de l'accompagnement de dirigeants.

Et pendant ton temps libre ?

De la méditation 20 mn matin et soir depuis plus de 10 ans. Du Tai-chi et Qi Gong (une semaine de retraite en Thaïlande tous les ans). Je suis également passionné de taoïsme, d'art culinaire et de poterie.

Tes plus belles réussites

- Le développement de nouveaux produits comme les enduits prêts-à l'emploi qui a généré 45M€ de CA et la création de 5 usines en Europe sur 5 ans.
- Le fait de voir des salariés prendre leur essor, se révéler à eux-mêmes et accroître leur satisfaction en même temps que leurs performances.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Philippe DALAUDIERE

Repreneur et Directeur Général de DALOFI SA

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A 17 ans, j'envisageais déjà de reprendre l'entreprise familiale ! Après un BTS de commerce International, j'enchaîne avec l'IFAG pour acquérir des connaissances en gestion/finance.

Une fois le diplôme en poche, je pars faire l'armée en 1999 et deviens un an plus tard, responsable d'une agence **Easy Rent a Car**. En 2001, on me propose un poste de chef de rayon chez **Casino** où je reste 2 ans avant d'être recruté par le groupe Auchan, pour devenir responsable d'un magasin **Atac** avec une équipe de 45 personnes à gérer. Cette aventure dans la grande distribution dura 4 ans et fut extrêmement précieuse pour moi. J'y ai appris le management, la gestion du stress au quotidien, la maintenance d'un BU, l'équilibre financier... vraiment beaucoup de choses qui me servent encore aujourd'hui !

En 2005, mon père me propose d'intégrer la structure. Aujourd'hui, la direction de la holding **Dalofi SA** est un tandem. Depuis 8 ans, notre association a permis de faire passer le CA de 4,2 M€ à 7,5 M€ de 35 à 70 personnes et de 157 chambres à 300 aujourd'hui !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je travaillais dans la grande distribution, j'ai vécu un braquage. Une situation extrême gérée avec calme et une autorité naturelle envers l'équipe qui m'a moi-même surpris alors que j'étais simple chef de rayon. En effet, mon responsable de l'époque s'était barricadé dans les toilettes ! On se découvre souvent des ressources insoupçonnées dans de tels moments de crise.

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'heure d'Internet, l'hôtellerie doit avoir une stratégie à double détente : se réapproprier le rapport au client en jouant sur la proximité ; proposer les meilleures offres sur la toile via la mise en œuvre d'un Yield management performant.

Si tu changeais de métier ?

Architecte pour construire et adapter le bâti à l'environnement humain.

Et pendant ton temps libre ?

Sportivement, je suis passionné de basket depuis l'âge de 7 ans. Localement, je suis Vice-président de Roannais Tourisme (Agglomération), élu tourisme de la CCI de Roanne depuis 2010, membre du bureau de région du CJD. J'appartiens également au bureau de l'association des franchisés Ibis.

Tes plus belles réussites

- Mon fils de 5 ans
- Le développement du Groupe depuis 2005 puisque nous avons doublé de volume dans tous les domaines : CA, collaborateurs, établissements, nombre de chambres
- Arriver à sortir de ma zone de confort et être ainsi montrer en exemple dans le Rapport annuel du Groupe Accor

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Stéphane DA MOTA

Fondateur et dirigeant de CAVISTE AUTHENTIQUE

IFAG Paris - Promotion 2002

Toutes les pépites des meilleurs cavistes en clic !

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon deug de gestion, je suis entré à l'IFAG. En août 2001, pour mon job de 3^e année j'intègre la société **Cegid**, 1^{er} éditeur français européen de logiciel de gestion. C'est en tant qu'Ingénieur Commercial que j'appréhende le marché de l'Audit et de l'Expertise Comptable.

En 2008, ma direction me propose de créer une activité Grands Comptes au sein du marché historique de Cegid. Je deviens ainsi Directeur des Activités Grands Comptes avec une équipe de 8 personnes constituée d'Ingénieurs d'Affaires et de Directeurs de Projets. Nous avons conçue une vraie méthodologie projet & commerciale sur le métier de la profession comptable. Après 10 ans chez Cegid, je décide d'intégrer une PME - **Viareport**, éditeur de logiciels de finance - en tant que Directeur Commercial & Marketing associé.

En 3 ans j'ai accompagné la forte croissance de la structure, de 3 à 8 M€ en ouvrant une antenne à Lyon puis à Nantes, un 1^{er} distributeur en Allemagne et en créant Le Cloud Finance Viareport.

Fort de ces expériences, je lance en 2015 un projet novateur : la place de marché **Caviste Authentique.com**

Caviste Authentique est la 1^{ère} Marketplace permettant aux cavistes indépendants de vendre en direct leurs pépites aux particuliers et aux entreprises.

Cette plateforme offre une expérience insolite aux e-acheteurs :

- les « experts » accèdent au plus important catalogue de références exclusives sur le web
- les « néophytes » peuvent enfin être guidés avec précision pour choisir le vin qui leur ressemble

Les tendances à venir sur ton marché

Le marché du vin en ligne va représenter en 2015 1,6 mds d'euros, et va croître de près de 20% les prochaines années. Il y a de place pour les acteurs comme Caviste Authentique qui transforme l'expérience client en une succession de services personnalisés

Si tu changeais de métier ?

Plus envie de changer ! Entreprendre, créer, se réinventer en permanence, c'est exactement mon élément.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport entre de belles dégustations.

Tes plus belles réussites

- Notre premier Pitch de 6 mn devant le comité de sélection de la pépinière d'entreprise LeVillagebyCa qui se termine en standing ovation. J'espère que c'était le premier Pitch d'une longue série pour Caviste Authentique !
- En 2010, j'ai suivi un cursus certifiant de 9 mois à l'ESCP : « General Management Program ». Une vraie satisfaction qui permet d'avoir une vision à 360° de l'entreprise.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Philippe EVRARD

Repreneur et ex-PDG de ANCONETTI

Fondateur et gérant de IN EX TOO

IFAG Toulouse - Promotion 1977

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Au début des années 70, il était possible d'entrer l'IFAG tout de suite après le Bac, ce que j'ai fait à l'âge de 17 ans ! L'école imposait une expérience professionnelle de plusieurs mois pour obtenir le diplôme. C'est ainsi que j'intègre **Anconetti**, l'entreprise familiale créée par mon père en 1951. J'y apprends toutes les fonctions pendant 8 ans et deviens PDG à 28 ans lorsque mon père prend sa retraite en 1983. A l'époque, la société était spécialisée dans le sanitaire, comprenait 5 points de ventes, 80 collaborateurs et réalisait un CA de 15M€.

Pendant 25 ans j'ai travaillé sur plusieurs axes :

- Le développement de la marque distributeur Anconetti. la plus connue dans le SO devant Porcher, Delafon.... Elle représentait 40% de notre CA sanitaire alors qu'en général le ratio est plutôt de 10/15%.
- La création d'une nouvelle activité chauffage/génie climatique qui a fini par constituer 40% du CA global (le reste étant 40% sanitaires, 20% plomberie et accessoires)
- Le déploiement de points vente dans le Grand Sud-Ouest (Midi Pyrénées et Sud Aquitaine).

Nous sommes ainsi passés entre 1975 et 2008, date de la revente de ma société de 5 à 14 implantations de 80 à 160 salariés et de 15 à 37 M€ de CA.

En avril 2008, je tente une nouvelle aventure et m'associe à Jardin au bout du monde, éditeur et importateur de meubles de jardin design pour distribuer leurs produits sous mon enseigne **In Ex Too**. Nous ouvrons une 1^{ère} boutique (400m²) au nord de Toulouse. En avril 2014, nous ouvrons un 2^{ème} magasin (300m²) à Labège.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'un club de plombiers (1988) en vue de la promotion de la marque Anconetti et du circuit professionnel. Personne n'y croyait alors que 800 plombiers ont signé et payé 130€ chacun pour nos actions communes. Cela m'a appris qu'en croyant à un projet et en le défendant, rien n'est impossible !

La tendance à venir dans ton secteur ?

Le meuble de jardin moyenne gamme et très design ne demande qu'à être développé sachant qu'aujourd'hui, il y a soit du très haut gamme cher soit, du très bas de gamme.

Si tu changeais de métier ?

Créer une marque propre de meubles et la faire fabriquer par des usines européennes.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de golf. Par ailleurs, j'ai créé « Covins d'abord », un club qui organise 1f/mois des dégustations de vins produits par de petits viticulteurs.

Tes plus belles réussites

- Avoir développé l'entreprise familiale et l'avoir revendue dans de bonnes conditions financières et « intellectuelles ». En effet, les repreneurs ont gardé la philosophie de marque distributeur par exemple.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Développement Durable

Arnaud FIMAT

Fondateur de la coopérative « ÇA ME REGARDE »
(Événements et chantiers solidaires)

IFAG Paris – Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

« Dans la vie, il y a deux catégories d'individus : ceux qui regardent le monde tel qu'il est et se demandent pourquoi ; ceux qui imaginent le monde tel qu'il pourrait être et se disent pourquoi pas. » G.B. Shaw

L'expérience chez Manutan (de mai 2006 à fin 2011) où, entre autre, je faisais partie de l'équipe en charge du Développement Durable m'a véritablement donné des ailes.

L'organisation de RTT solidaires où nous avons emmené, plusieurs fois, des collaborateurs de tous horizons hiérarchiques au sein d'associations luttant contre la précarité m'a permis de vivre des moments d'une telle richesse partagée... que ÇA ME REGARDE est née tout naturellement, très simplement.

La rencontre aussi avec Ségolène (ex-Directrice Communication chez Manutan) a aussi été clé ! Nous sommes ensemble cogérants de notre coopérative.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Naturellement le projet immobilier Manutan (6 ans et 85 M€) a changé ma vie et ma personnalité. De par son ambition humaine, son envergure (j'ai eu l'impression d'être en manque de compétence 4 jours sur 5), de par l'engagement « passion » et l'endurance qu'il m'a demandé... cela a certainement accéléré une sorte de maturité, de sagesse !

La tendance à venir dans ton métier ?

Positionner ÇA ME REGARDE comme acteur majeur dans le conseil et l'accompagnement des entreprises dans le développement de leur engagement sociétal. Créer une notion « d'entreprise impliquée », engagée largement au-delà de sa vocation économique.

Si tu changeais de métier ?

Non, je viens de le faire, merci !

Et pendant ton temps libre ?

Le sport bien sûr avec cette passion pour le squash et naturellement, en position 1, la famille, son équilibre... bref essayer de bien faire les choses !

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à rendre le véhicule de fonction, le salaire qui me permettait de vivre aisément et le confort quotidien pour quelque chose de plus grand, altruiste, risqué et solidaire !
- Je suis assez « fier » de l'harmonie de ma petite famille mais *chuuuut...* ça sera notre secret !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Patrice FERRAND

Président-directeur général
UNILABS FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1986

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours est articulé autour de deux marchés : la grande consommation puis la santé. Dès ma sortie de l'IFAG en 1987, j'intègre **Mars Inc.** J'y reste 8 ans et passe de Chef de secteur à Responsable National des ventes. J'enchaîne 2 années au même poste chez **SC Johnson Wax** (Canard, Brise, Pledge...) aux commandes d'une équipe de 4 managers et 55 commerciaux. J'étais membre du Board division « Professionnels ». En 1997, **Coors Brewing Company**, 3^e brasseur américain, me propose de devenir Manager France et d'être membre de leur Euro Board. Deux ans plus tard, **Imperial Tobacco Group** m'offre l'opportunité de devenir National Sales Manager pour restructurer la force de vente (100 commerciaux sur 10 régions) et prendre en charge le Training et Trade marketing (5 managers).

Très rapidement, je rejoins la Direction Générale de **Ben & Jerry's France**. Il avait tout à construire car la marque venait de s'implanter dans notre pays (en 1998) et réalisait 6M€ de CA alors qu'aux USA elle faisait 270M€.

En 2003, je change de secteur et prends

la Direction Générale de **Mölnlycke Health Care. France & Benelux**, l'un des premiers fabricants au monde de produits à usage unique pour les interventions chirurgicales (bandages, gants...). Pendant plus de 11 ans, j'ai managé cet entité comprenant 250 salariés et réalisant 230M€ de CA.

Fin 2014, le Groupe Suisse Unilabs (600M€ de CA monde et 5000 salariés) me propose de devenir PDG de **Unilabs France**. Poste que j'occupe depuis fin février 2015 en charge des 1500 collaborateurs, 180 M€ de CA et de nos 100 laboratoires d'analyses médicales.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la direction générale de **Ben & Jerry's France** en 2000. A l'époque l'entreprise était une Start up au sein d'un grand Groupe (Unilever). Cette expérience m'a servi à garder l'esprit entrepreneurial nécessaire à tout bon management.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans le sport ? Peut-être Président d'un club de sport !

Et pendant ton temps libre ?

Du sport ! J'adore le foot mais ne le pratique pas. J'adore également le tennis et essaie, selon mes déplacements, d'en faire 1 à 2 fois/semaine (Classé 15/2).

Tes plus belles réussites

- Mon parcours diversifié (avec une 1^{ère} partie dans la grande consommation et une 2^e partie dans la santé) à des fonctions managériales de bon niveau et jalonné de rencontres incroyablement riches !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Jean-Marc FOLLEZOU

Co-fondateur du consortium SKAPA

IFAG Rennes - VAE en cours

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Le consortium Skapa est né d'une rencontre professionnelle, avec deux consultants, un ergonome et un manager d'innovation. En 2012, nous travaillions ensemble pour une société de service en ergonomie et avons décidé de créer notre structure afin de construire une offre orientée vers l'accompagnement des sociétés en innovation digitale.

Notre association s'est faite naturellement, comme une évidence, et nous évoluons ensemble depuis maintenant 3 ans.

Nous sommes organisés en structures différentes :

- Skapa Agency : société spécialisation en management d'innovation et de conception digitale
- Skapa Ergonomics : société spécialisée en ergonomie IHM
- Ma société (auto-entreprise) s'occupe du business développement.

Nous venons de créer en octobre 2014 avec Jérôme Jacquet (Skapa Agency) une société commune (SAS) en tant qu'associés afin d'embaucher un graphiste et améliorer notre efficacité, notre communication et notre rentabilité.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celio où j'ai managé à 20 ans une équipe de 10/15 personnes, réaliser les objectifs de CA et veiller au respect des biens et des personnes au sein du magasin.

Et puis Infoclip où je vendais des solutions logicielles à forte valeur ajoutée (SAP) avec des cycles de ventes longs. C'est grâce à cette expérience que le terme « ingénieur commercial » a raisonné en moi.

La tendance à venir sur ton marché ?

Concernant l'innovation, le métier évolue selon trois mutations : l'innovation participative, l'open innovation et le collaboratif. Le temps où les innovations sortent directement en industrialisation d'un cabinet est révolu.

Si tu changeais de métier ?

Devenir chef de produit / innovation d'un grand groupe.

Et pendant ton temps libre ?

Il se partage entre mon amie, ma famille et mes amis. Je suis passionné de sport et plus particulièrement de football.

Enfin, j'aime voyager et découvrir d'autres cultures dès que possible.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours scolaire en alternance : d'un BEP jusqu'à Bac + 5. J'ai pu ainsi acquérir 9 années d'expériences pros pendant ma scolarité dans des secteurs diversifiés.
- Avoir pu développer un consortium (Skapa) qui est sur le point d'accueillir son premier employé, grâce à l'embauche d'un graphiste spécialisée en direction artistique dans le domaine du digital.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Bruno GARROS

Directeur Général
chez ROBE LIGHTING France

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, j'intègre **Perstorp**, un groupe chimique international suédois. J'y reste 4 ans en tant que chef de projet d'une entité chargée de développer un nouveau concept, le parquet stratifié.

Je deviens ensuite Directeur des ventes chez **Mariton Stores**, et manage une équipe de 10 commerciaux durant 2 ans. Très vite, **Acrimo** - une entreprise danoise également spécialisée dans les stores - me propose sa Direction commerciale France (1994 à 1998).

En 1998, je rentre chez **Martin**, un groupe industriel danois constitué de 1200 personnes et spécialisé dans l'éclairage Entertainment (événementiel, télévision, théâtre, concert). En charge, de la Direction générale de la filiale française qui passe de 4 M€ à 17 M€ de CA (pour en faire la 2^e filiale du groupe après les Etats-Unis). Ensuite, j'ai occupé, pendant environ 3 ans, le poste de Directeur International du Réseau des distributeurs avec la gestion de 65 pays via 4 directeurs de zone et 190 M€

de chiffre d'affaires.

Et puis après avoir assuré pendant 15 ans des fonctions de haute responsabilité au sein de Martin Professional, j'ai rejoint l'équipe d'APG - spécialiste du son -, en Juin 2013, en qualité de Vice Président Exécutif des ventes et du développement commercial. Cette prise de fonctions s'accompagne de mon entrée dans le capital de l'entreprise à hauteur de 25 %. Je passe ainsi de la lumière au son !

À partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge à la direction de Robe Lighting France

Si tu changeais de métier ?

Pendant ma scolarité, je souhaitais exercer le métier de démographe car je suis passionné de géographie. J'ai également un attrait pour la gastronomie, j'aurais aimé être critique gastronome pour dîner dans de grands restaurants.

Et pendant ton temps libre ?

Je représente IFAG Alumni au Danemark où j'ai passé pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Laurent GESSE

Repreneur et Président d'AXIAL Agencement
(Création et aménagement d'espaces)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

A l'IFAG, je souhaitais travailler dans le contrôle de gestion. Un consultant RH m'a convaincu de développer aussi la partie marketing et commerciale de mon cursus. C'est ainsi que j'ai intégré **RSP Conseil** (conseil en communication). De stage en CDD, de CDD en CDI j'y suis finalement resté 6 ans ... J'y serais peut-être encore si l'opportunité de la reprise d'Axial ne s'était pas présentée. Etudiant, j'ai régulièrement travaillé dans l'entreprise familiale. J'ai donc monté bon nombre de stands et d'évènements...

Au début des années 2000, mon père est approché pour vendre sa société, **Axial**, spécialisée en création et aménagement d'espaces. J'ai décidé de reprendre le flambeau en m'alignant sur le prix du repreneur et en rachetant toutes les parts de mon père. En 2008, **Benoit Duranson**, alors architecte chez Ligne Roset m'a rejoint comme associé.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 1^{ers} dossiers conquis au moment de la reprise m'ont permis d'asseoir ma position auprès des salariés. Nous avons gagné des budgets comme les stands de Danone face à de nombreux

concurrents parisiens, Rhodia à Shanghai, Sanofi Pasteur ou même la décoration scénique de l'AG d'Air Liquide.

La tendance à venir dans ton métier ?

- L'éco conception nous amène à prioriser les matériaux labellisés, à optimiser nos émissions et la consommation électrique de nos stands.
- Avoir un réseau mondial de partenaires pour assurer un service et une prestation de qualité aux 4 coins du globe avec un même degré d'implication que ce soit à Shanghai ou à Paris.
- La notion de réactivité et de vitesse sont devenues prioritaires alors que le niveau d'exigence de nos clients s'est considérablement accru. Le tout dans un contexte de réduction des temps de montage et d'une généralisation des 35h...

Si tu changeais de métier ?

Soit architecte pour enfin parvenir à dessiner ce que j'imagine...soit menuisier car j'ai une vraie passion pour le bois !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de golf, et mes enfants occupent une grosse partie de mes WE !!!

Tes plus belles réussites

- 98% de nos clients refont appel à nos services après une première collaboration
- Avoir développé nos fonds propres et notre rentabilité. Cela nous permet d'avoir aujourd'hui les moyens de nos ambitions.
- Bien avant la mode du tout Développement Durable, Axial a gagné en 2005 le 1^{er} prix de l'éco-conception de stand (Pollutec) face à 250 participants.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Mathieu GIBERTIE

Fondateur et Gérant de M&G CONCEPT
(Maîtrise d'œuvre études et travaux en bâtiment)

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Les opportunités de la vie ! Après un baccalauréat Génie Mécanique je décide de changer de voie pour un BAC Génie Civil, puis je poursuis ma formation technique par un BTS Travaux Publics que je fais à Egletons. Le diplôme obtenu je ne me sentais pas d'entrer sur le marché de l'emploi. Deux voies s'offraient donc à moi : école d'ingénieur ou école de management. Mon choix s'est tout de suite tourné vers l'IFAG, car je voulais avoir une vision plus globale de l'entreprise que la « simple » phase opérationnelle.

C'est l'IFAG qui m'a vraiment fait prendre conscience de mon envie d'entreprendre. Au départ je souhaitais travailler dans l'audit, mais après le diplôme et une expérience de 2 ans en contrôle de gestion j'ai saisi l'opportunité que j'avais de créer **M&G Concept** avec un ami. Nous accompagnons les particuliers et les professionnels dans la définition et la réalisation de leurs projets de construction/rénovation. Nous intégrons au maximum les nouvelles technologies de l'habitat et de la construction pour anticiper les normes de demain (RT2020).

Je pense qu'au fond de moi j'ai toujours voulu avoir ma propre entreprise, mon grand-père et mon père étant eux-mêmes entrepreneurs, même si au départ je ne m'y voyais pas du tout !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} stage, celui de BTS entre la 1^{ère} et la 2nd année dans l'entreprise Guintoli.

Après 3 jours d'observation le conducteur de travaux me « donne » à gérer un atelier de terrassement d'un ouvrage d'art (un pont). J'avais 18 ans, c'était ma première expérience dans les Travaux Publics. Je devais organiser les travaux et surtout gérer 10 chauffeurs d'engins et 18 chauffeurs de semi-remorque ! Ce fut une expérience fantastique, tant humainement que techniquement, d'autant que nous avons terminé les travaux avec 2 semaines d'avance. Aujourd'hui je me régale en y repensant, mais la veille de commencer je n'ai pas dormi de la nuit !

La tendance à venir dans ton métier ?

La transition énergétique dans les bâtiments. L'innovation dans ce domaine est au cœur du sujet.

Si tu changeais de métier ?

Impensable, nous avons tout à créer, et je suis comme un poisson dans l'eau.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, triathlon, ski, voile. Je profite le plus possible de mes amis qui ont une place à part entière.

Tes plus belles réussites

- Professionnellement : le premier contrat que l'on a signé avec mon associé.
- Personnellement : mes années d'études avec le BTS à Egletons et l'IFAG ou j'ai rencontré ma compagne qui me soutient au quotidien.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Vincent GORIA

Fondateur et gérant de CL MEDICAL (Implants chirurgicaux)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Par goût et nécessité! En 1995, je deviens commercial à la **Sagem** (vente de télécopieurs) pendant 1 an, puis commercial chez **Parametric Technology** (vente de logiciels de CAO) 1 an également. J'intègre le domaine médical en 1997, chez **Johnson & Johnson** comme commercial puis directeur des ventes à partir de 2000. Je quitte cette société fin 2001 et me retrouve sans emploi mais avec plusieurs idées assez précises sur l'évolution du marché sur lequel je travaillais depuis 4 ans. J'avais obtenu des résultats satisfaisants au niveau des ventes et détecté des attentes du côté des clients que mon employeur de l'époque ne voulait pas prendre en compte. En avril 2002, je me décide et crée **CL Médical**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Probablement la lettre reçue par un patient, il y a quelques mois, qui nous remerciaient pour "avoir changé sa vie". Mais aussi l'arrivée aux US, le choc culturel et tout le travail pour retrouver ses repères, créer des réseaux, comprendre les mentalités. Réellement enthousiasmant au quotidien.

On découvre un pays extrêmement diversifié, très ouvert et tolérant, contrairement aux idées reçues. J'apprends tous les jours, et pas seulement l'anglais. Les Américains sont des optimistes par nature et c'est réellement enthousiasmant au quotidien.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

En forte hausse sans aucun doute, les baby-boomers arrivent sur le marché de l'incontinence et les chiffres augmentent chaque année. La chirurgie évolue aussi, on opère des personnes de plus en plus jeunes, donc actives et de moins en moins désireuses d'être contraintes au quotidien par des problèmes d'incontinence. Mais il faut avant tout que les solutions offertes soient validées et sans risques pour les patients.

La tendance à venir dans ton métier ?

Si possible dans l'automobile car j'aime tout ce qui est mécanique...ce qui n'est pas très éloigné de la chirurgie en fait.

Si tu changeais de métier ?

Tout d'abord essayer d'accorder un peu de temps à ma femme et mes enfants, et découvrir les Etats-Unis avec eux. Et bien entendu un peu de sport pour rester en forme.

Tes plus belles réussites

- Avoir conçu deux dispositifs chirurgicaux et notamment celui pour l'incontinence masculine, car personne ne croyait dans ce marché il y a seulement 5 ans.
- Il y a aussi le fait d'avoir obtenu l'agrément de la Food and Drug Administration sans avoir recours à des consultants.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Olivier GRANET

Directeur Général chez FIDUCIAL SECURITE
(de Faceo Sécurité Prévention, Energie Sécurité et FMTS)

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Par une série de rencontres et d'opportunités !

Au départ, Jean-Marc Picandet (alors Directeur de l'Ifag Montluçon) me conseille de tenter une expérience commerciale chez **Xerox**. J'y ferais carrière de 1992 à 2004 avec un premier poste comme vendeur jusqu'à devenir Directeur Régional Commercial (équipe de 100 personnes). Cette expérience m'a permis d'acquérir une approche Services aux entreprises. Elle m'orientera vers l'immobilier, chez **Faceo** (filiale de Cegelec et Thalès), en tant que Directeur Régional intégrant la responsabilité de toutes les fonctions de l'entreprise (équipe de 300 salariés).

En 2010, Vinci rachète Faceo et l'intègre à **Vinci Facilities**, qui rassemble l'ensemble des expertises de maintenance technique et de Facility management du Groupe. L'objectif : donner une forte visibilité à ces offres pour les développer.

En avril 2011, on me confie la Direction Générale du Pôle Services France de **Vinci Facilities**, pour porter les offres de sécurité et sûreté, avec 2300 collaborateurs.

En avril 2014, **Fiducial** acquiert la division de sûreté et sécurité humaine du Groupe Vinci, composé des sociétés Faceo Sécurité Prévention, Energie Sécurité, FMTS et Vinci Facilities Opérations Services France et me nomme DG des 3 premières regroupant environ 1700 agents.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'actuelle, par la création il y a bientôt 3 ans d'un Pôle de Sociétés de Services, Sûreté, Sécurité qui regroupe 7 entreprises pour 2300 collaborateurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'intégration de technologie dans tous les métiers de Services comme apport de valeur ajoutée et vecteur d'économies. Le transfert probable d'activités régaliennes.

Si tu changeais de métier ?

Un retour à l'informatique et aux I.T, ma formation d'origine et ma première expérience.

Et pendant ton temps libre ?

Les loisirs en famille avec mes 2 garçons (10/12 ans) et entre proches. La mer avec la chasse sous-marine, les voyages, la musique avec la pratique de la guitare, la course à pied toutes les semaines et la participation à quelques semi-marathons.

Tes plus belles réussites

- Ma famille !
- D'avoir appris des échecs de la dure Loi de la prospection commerciale ! Une école indispensable, selon moi, pour progresser de manière pragmatique et efficace.
- Rester proche du terrain, des clients, des collaborateurs dans les réussites comme les échecs.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Sébastien GRESSENT

Gérant – DC PILOT

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès mes années d'étudiant j'ai souhaité développer ma valeur ajoutée propre et me différencier des autres futurs demandeurs d'emploi. C'est pourquoi, après l'obtention d'un DUT Génie Mécanique et Productique j'ai intégré l'IFAG à Paris. Je me suis ainsi présenté sur le marché armé d'une double compétence technique et commerciale alors rare.

S'en sont suivi 18 années d'expériences dans diverses entreprises et fonctions commerciales, principalement à l'export, allant de Technico-Commercial à Directeur Commercial Groupe en passant par Responsable Grand-Comptes Europe ou Chef des Ventes France.

En 2014, peut-être une forme de crise de la quarantaine, j'ai décidé de mettre à disposition des PME/PMI mon expertise opérationnelle en organisation, management, stratégie et développement commercial dans un cadre innovant : la Direction Commerciale en Temps Partagé. J'ai pour cela quitté la sécurité de mon poste de Directeur Commercial pour devenir un des fondateurs et dirigeants du réseau **DC Pilot** en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Elles le sont toutes parce qu'elles ont toutes participées à ma construction et à mon évolution, tant professionnelle qu'intellectuelle ou managériale. Nous sommes riches de nos succès et des difficultés traversées parce qu'ils renforcent notre expérience.

Si je devais pour autant n'en retenir qu'une... Celle qui m'a permis de faire évoluer simultanément mon entreprise et mes équipes en structurant l'activité commerciale de MCD France.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché de la Direction Commerciale en Temps Partagé est émergent et devrait connaître une croissance forte dans les mois et années à venir. C'est en effet, au juste temps et au juste coût, une réponse innovante pour le développement des PME/PMI

Si tu changeais de métier ?

Passionné par mon métier, je n'en changerai pour rien au monde

Et pendant ton temps libre ?

Profiter de mes 4 enfants et de ma femme. Voyager et découvrir pour toujours s'enrichir.

Tes plus belles réussites

Mes évolutions de fonction tous les 12 à 18 mois avec toujours pour objectif le développement de mon entreprise, de mes collaborateurs et de mes clients.

J'y ai acquis une expérience solide dans tous les domaines des fonctions commerciales et dans le management.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Olivier GUERRE

Fondateur et Président

LE FORMATEUR IMMOBILIER

IFAG Toulouse – Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ma 3e année de l'IFAG Toulouse se déroule en alternance chez **Tutti Quanti**, une agence de Marketing. Embauché en CDI - une fois le diplôme en poche - en tant que chef de projet marketing, je reste jusqu'en 2005. A ce moment-là, je pars 3 mois en Australie et crée, à mon retour en France, une marque de sac à main en cuir avec une amie. Notre société **Velvetine** se développe, les sacs sont distribués dans plus de 10 pays dans le monde. Puis, au bout de 3 ans, nous décidons de poursuivre l'aventure chacun de notre côté.

J'entre alors dans le monde de l'immobilier où je deviens négociateur chez Century 21 à la Garennes Colombes. J'évolue ensuite comme négociateur et manager d'une équipe de 6 personnes dans une des plus belles agences du groupe Century 21 : Century 21 Patrimoine 17 (Paris 17ème). Les résultats furent excellents pendant 5 ans. Début 2014 je lance un nouveau projet : **Le formateur immobilier**. J'utilise les neurosciences pour construire mes formations et enseigner l'utilisation de ces dernières dans le secteur de l'immobilier ou la relation humaine/commerciale est un levier important de réussite.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand j'ai été promu manager d'une agence Century 21 Patrimoine 17, je me suis demandé comment j'allais faire pour endosser le costume. Les résultats qui ont suivi m'ont prouvé que j'en étais capable : 2^{ème} agence Century 21 de France (1^{er} de Paris) en CA puis 1^{er} agence en qualité de service et relation client.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La formation en ligne et l'intégration d'une dimension "psychologique" plus importante que la partie "technique" dans les formations du milieu immobilier. Par ailleurs, la loi Alur prévoit une obligation de formation continue pour les acteurs de l'immobilier.

Si tu changeais de métier ?

Un métier proche du coaching, du développement personnel. Je suis très intéressé par les neurosciences et ce qu'elles peuvent apporter dans des dispositifs de formation.

Et pendant ton temps libre ?

Je profite de ma femme et de mes 2 jeunes enfants et je fais du sport (3 à 4 f/sem) tous deux indispensables pour mon équilibre mental.

Tes plus belles réussites

- De la satisfaction humaine avant tout soit avec des clients qui m'ont remercié de les avoir accompagnés dans leur projet, soit par des collaborateurs qui ont eu du plaisir à travailler dans mes équipes.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



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



Eric HUNAUT

Président du Directoire de FARAL SA et CHAPLAIN SAS (Mécanique industrielle et Métallurgie)

IFAG Auxerre - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DUT en Génie Mécanique et Productique, j'intègre l'IFAG et pars faire ma 3^e année à l'étranger, au service marketing d'un équipementier américain.

De retour en France, je reste 2 ans chef de produit chez **KS Motorac** (équipementier) jusqu'à ce que mon père m'appelle pour reprendre l'entreprise familiale **Faral** créée par mon grand-père. En 2002, je rachète cette société lavalloise qui emploie 63 salariés pour 9M€ de CA, et redonne une seconde vie aux moteurs, culasses, boîtes de vitesses et turbos détériorés.

Depuis 2008, je dirige également la société **Chaplain**, rachetée à Spie. Basée à Rennes, Nantes et Quimper, elle compte 150 personnes et réalise 18,5 M€ de CA. L'activité s'articule autour de 3 pôles :

- la chaîne cinématique
- l'industrie : maintenance, usinage, air comprimé et bobinage. (Reprise en 2011 de **Mayenne Bobinage**)
- l'énergie (**Chaplain Energie**) : vente et maintenance de centrales de méthanisation et de centrales de cogénération. Rachat de l'entreprise **Masson** en 2010, pour prendre en charge la fabrication, l'installation et la maintenance de groupes électrogènes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience à l'étranger fut très riche. J'ai pu apprécier d'autres manières d'appréhender l'entreprise, la gestion, le business. En France, on est « jaloux » de quelqu'un qui est bon en affaires. Aux EU, on se dit « Comment faire pour réussir comme celui/celle que j'admire ? » Cette manière de voir m'aide encore aujourd'hui à gérer mes sociétés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les perspectives sont bonnes. La reconstruction est devenue noble (Faral), les énergies renouvelables et la cogénération également (Chaplain). Les services de maintenance aux industriels représentent une source de revenus pérenne en raison de la proximité et valeur ajoutée apportées.

Si tu changeais de métier ?

Si je n'avais plus aucun engagement entrepreneurial, je ferais de la politique.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis élu à la CCI, mandataire au Medef et à l'UIMM et participe aux jurys de sélection du Réseau Entreprendre. Plus personnellement, je passe une bonne partie de mon temps libre avec mes 4 enfants et fais du jogging régulièrement en allant parfois jusqu'au marathon comme celui de New York.

Tes plus belles réussites

- La reprise de Chaplain en 2008. J'ai remis un « esprit PME » dans cette entreprise. Nous sommes passés de 15 M€ de CA à 18,5M€ en moins de 5 ans et de 140 à 153 salariés.
- La reprise de Faral avec une transition dans la tranquillité et le lancement stratégique de la famille Turbo en 2010 qui représente, aujourd'hui, 50% de notre CA.
- Avoir été élu manager mayennais de l'année 2013 par les DCF.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Patrick KOELTZ

Fondateur et Président de CAPEFI-STREGEC
Expert comptable et commissaire aux comptes

IFAG Paris – Promotion 1973

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mes premières expériences professionnelles se sont effectuées dans des entreprises de distribution de matériaux de construction sur des palettes de postes passant des études marketing au contrôle de gestion.

J'ai ensuite eu l'occasion de me rapprocher d'un maître de stage, ce qui m'a motivé pour une spécialisation dans la comptabilité et l'audit. Ce parcours a d'abord nécessité d'acquérir une formation complémentaire vers la voie de l'expertise comptable et de poursuivre une pratique professionnelle. Par la suite j'ai créé mon propre cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, que je dirige actuellement et qui comporte 5 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une entreprise, la responsabilité technique et financière d'une équipe sont des moteurs qui marquent de façon déterminante une expérience professionnelle. Ceci est d'autant plus important à mes yeux qu'il s'agit d'établir un climat de confiance, tout en respectant des réglementations professionnelles propres à notre métier.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Notre métier suppose l'élaboration de procédures et de démarches qualité, nécessitant des moyens et des structures dépassant le cadre de cabinets de petite taille. Sauf à se spécialiser dans des niches techniques ou des activités professionnelles spécifiques, le devenir du métier d'expertise comptable et de commissariat aux comptes passe par des regroupements des petits cabinets vers des organisations plus structurées, tout en gardant un service personnalisé auprès de nos clients : les PME.

Si tu changeais de métier ?

Je suis attiré par des activités manuelles qui permettent de concrétiser matériellement des réalisations et mon goût, au travers de mes différents travaux de bricolage, me pousserait vers un métier de menuisier ou d'ébéniste.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis de nature active mais recherche également la sérénité. C'est pourquoi je pratique du sport comme le tennis et me ressource intérieurement grâce au yoga. Je suis également attiré par l'art contemporain et je m'aventure à la sculpture.

Tes plus belles réussites

- Avoir un métier utile et reconnu me permettant d'être au service des autres pour l'élaboration de leurs projets.
- Transmettre une éthique personnelle et professionnelle auprès de mon entourage et concilier cette rigueur avec mon activité de conseil.
- Avoir pu, grâce à de la détermination, concrétiser un projet collectif et consensuel compatible avec des principes d'indépendance.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

Club Médias & Communication



Franck LACAZE

Gérant d'ARTORIS (formations & services en communication visuelle)

IFAG Toulouse – Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Après un Deug de Math/physique, j'ai intégré l'IFAG en sortant de mon service militaire en 1986. Deux raisons m'y ont poussé : ma sœur avait fait cette école en 1976 et je me suis rendu compte que les entreprises recherchaient plutôt des commerciaux que des ingénieurs ! En 1^{ère} année à l'IFAG, je fais un stage de 3 mois aux services achats d'**Airbus**. J'analyse ainsi que ce type de société et de travail ne me conviennent pas.

C'est pourquoi, je préfère intégrer **Gestetner** en 3^e année comme Ingénieur commercial. J'y vends du matériel informatique spécialisé en PAO (Apple), avec d'excellents résultats commerciaux durant 2 ans soit jusqu'en 1990, date à laquelle je monte **une société d'import de snowboard** en Europe avec un partenaire financier américain. Ce dernier n'ayant jamais vraiment investi en raison de la guerre du Golfe, nous arrêtons l'activité au bout de 8 mois.

Alors en 1991, je reprends une activité commerciale chez **Gestetner** pour 2 ans puis décide de créer **Artoris** en 1993 pour vendre du service et de la formation en informatique. Je reste seul, en consultant libéral, jusqu'en 2000 où j'embauche un 1^{er} salarié et passe en sarl en 2002.

Aujourd'hui, **Artoris** compte 12 salariés et 25 formateurs vacataires

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma 1^{ère} création d'entreprise dans le snowboard, ma passion à l'époque. Je sortais de 2 années très réussies dans le commercial. Pourtant, j'ai perdu du temps à faire des prévisionnels au lieu d'aller sur le terrain. Trop de temps à imaginer l'entreprise au lieu de la faire vivre !

La tendance à venir dans ton métier ?

La dématérialisation de la formation avec le développement du « blended learning » qui est un mélange de 3 composantes : formation en présentiel, de l'e-learning synchrone (formateur à distance) et de l'e-learning asynchrone (sur plateforme).

Si tu changeais de métier ?

Architecte car suis attiré par le Design. La dématérialisation de la formation avec le développement du « blended learning » qui est un mélange de 3 composantes : formation en présentiel, de l'e-learning synchrone (formateur à distance) et de l'e-learning asynchrone (sur plateforme).

Et pendant ton temps libre ?

Je continue à faire un peu de glisse l'hiver, de la plongée sous-marine sous les tropiques, et puis des voyages dès que c'est possible. Passionné par les grands designers du XX^{ème} siècle.

Tes plus belles réussites

- La progression constante de 20% de mon CA depuis 2006 avec la plus forte hausse en pleine crise en 2008/2009 !
- Avoir appliqué la leçon apprise à l'IFAG quant à la répartition de mon portefeuille client. Mon plus gros client n'a jamais représenté plus de 8% du CA de l'entreprise.
- Le projet en cours de Elearning et « Blended Learning » et pour lequel je viens d'embaucher 5 premiers salariés sur une équipe prévue de 25 personnes.



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



Frédéric LANDAIS

Directeur Général de IFR MONITORING
(Groupe GfK)

IFAG Toulouse – Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai passé plus de 12 ans chez **Brandt** en occupant différents postes. L'aventure avec cette entreprise a commencé dès ma 3^e année à l'IFAG où j'y suis entré comme inspecteur commercial en Normandie pendant 4 ans puis Directeur Régional à Marseille, Directeur des ventes à Paris, Responsable Comptes Clés (<100M€) et enfin Responsable Grands Comptes (> 100 M€).

En 2003, j'avais envie de changer d'univers. Une opportunité m'amène à rejoindre le Groupe allemand **GfK**, n°3 mondial des sociétés d'études de marchés en tant que responsable du service Distribution. J'occupe ce poste jusqu'en 2005 date à laquelle je suis nommé Directeur de la BU « Retail » en devenant membre du Retail Board. En 2009, je deviens Directeur Général Adjoint de **GfK France**.

En 2010, le groupe rachète **IFR Monitoring** spécialiste de l'analyse des prix, de l'offre et des promotions implanté dans 60 pays (350 salariés + 1000 enquêteurs). Un an plus tard, on me demande de prendre la Direction Générale de l'Europe de l'Ouest et en Novembre 2011, la Direction commerciale Monde. Un an plus tard, je deviens Directeur Général d'IFR.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma première expérience de Management à 27 ans chez Brandt. J'ai été nommé Directeur Régional dans le sud à la tête d'une équipe de 5 personnes plus âgées que moi et qui faisaient de mauvais résultats depuis des années. Je n'avais aucune expérience de Management, passais de Rouen à Marseille, avec 2 personnes dans l'équipe qui avaient brigué mon poste !

La tendance à venir dans ton métier ?

Un développement très rapide et exponentiel du e-commerce et des données électroniques. Sans oublier, la part du « communautaire » dans l'information prix qui devient incontournable.

Si tu changeais de métier ?

Je suis très heureux dans un environnement où je dirige, prends les décisions, manage, négocie et fais de la gestion financière même si je reporte à un board ou des actionnaires !

Et pendant ton temps libre ?

En 2001/2002, j'ai fait un Executive MBA à l'ESCP en plus de mon job. Sinon, je fais du tennis toutes les semaines, du footing et un peu de Golf.

Tes plus belles réussites

- Chez Brandt en 1999. J'étais Directeur des ventes avec 40 personnes à gérer pour des objectifs de 120M€. Après 4 mois de mauvais résultats, nous avons changé de stratégie et dépassé les objectifs après 8 mois d'efforts intensifs. Cela a permis de sauver toute l'équipe du plan social qui a eu lieu cette même année. A 32 ans, c'était un beau résultat !
- Chez GfK, j'ai créé en 12 mois, une « usine » de traitement hebdomadaire d'informations sur 500 000 références.



Frank LASCOMBES

Directeur Commercial associé chez LINKOFFICE

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS compta gestion, j'ai obtenu un DECF par correspondance, j'ai fait mon service militaire, puis suis rentré à l'IFAG.

Depuis ma sortie de l'IFAG je n'ai cessé de travailler sur le secteur des logiciels et de l'IT. Dès ma 3^e année à l'IFAG, je deviens Directeur Adjoint d'un PME spécialisée en informatique de gestion appliquée aux chirurgiens-dentistes. Un an plus tard, j'intègre **Gescap** en tant qu'ingénieur commercial. Ma mission : proposer aux experts-comptables des logiciels pour proposer des missions de conseil à leurs clients. L'entreprise est rachetée par **Sage** et me permet d'accéder au poste d'ingénieur puis responsable grands comptes auprès des experts-comptables. Trois ans plus tard, j'intègre **EBP**, éditeur majeur de logiciels de gestion pour TPE. Je crée une BU sur le marché des experts comptables et de la prescription et développe pendant 8 ans.

En 2011, je m'associe pour monter **NS2B** mais l'aventure ne dure qu'un an et je crée, seul, **Advyz**. Je conseille les cabinets d'expertise-comptable dans l'optimisation de la gestion de leur Cabinet. Parallèlement je deviens Directeur Commercial de **Linkoffice** qui propose de refondre l'organisation informatique de l'entreprise.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 8 années passées chez EBP m'ont permis de créer et développer une BU en partant de rien pour arriver à une équipe de 20 personnes, très rentable ! J'ai surtout compris que ce qui m'anime dans un travail, c'est le business development et les relations humaines.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La virtualisation du poste de travail, VDI (Virtual Desktop Infrastructure), sera une technologie majeure dans le développement des entreprises mais aussi chez le particulier. Il y aura moins d'infrastructure informatique in situ car trop complexe à maintenir et à sécuriser.

Si tu changeais de métier ?

Lobbyiste !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de « Mosaïc », un groupe de 5 sociétés expertes en conseil auprès des experts-comptables. Nous organisons des conférences pour sensibiliser cette profession aux évolutions à venir.

Je suis passionné de vin et participe souvent à des soirées dégustations. J'essaie également de pratiquer, le plus possible, du vélo de route.

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez EBP fut riche en succès humains mais également financiers. La BU que j'ai montée, de toute pièce, est toujours pérenne et à perdurer après mon départ.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Jean-Louis LAZUECH

Directeur du développement
LE GROUPE PANHARD

IFAG Toulouse – Promotion 1981

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir goûté au développement économique en milieu consulaire (Cayenne et Avignon), j'ai accompagné, dès 1993 et pendant 12 ans, la croissance du groupe avignonnais **GSE**, constructeur d'immobilier industriel, à la direction de la division logistique en Europe. Fantastique aventure de développement commercial d'une entreprise passée de 50M€ à 600M€ de CA et de 45 à 450 personnes.

Le côtoiement des grands comptes internationaux m'a permis de rejoindre, en 2005, le Groupe américain **ProLogis**, leader mondial de l'immobilier logistique, en charge du développement et du patrimoine (près de 4 millions de m²). Senior Vice-President en 2008 et Market Director France en 2010, j'ai quitté le groupe fin 2013.

Quelques semaines pour créer **ma société DIIL** début 2014 et un premier contrat avec le **Groupe PANHARD**, acteur majeur en Immobilier logistique, dont je viens de prendre la Direction du Développement fin 2014.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de GSE Espagne en 2000/2001. Je suis parti d'une feuille blanche pour créer cette filiale de 20 personnes avec laquelle nous avons construit 500 000m² de fonds logistiques en Espagne.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Un accompagnement de plus en plus personnalisé des grands acteurs de la logistique dans leur recherche de solutions immobilières.

Si tu changeais de métier ?

Sans hésiter, je rejoindrai un réseau humanitaire. Cela reste un projet tout comme écrire des nouvelles, voire un roman.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai été animateur du relais compagnon de Carpentras pour les Scouts de France. Nous montions des projets -avec des jeunes de 17/21 ans- concrets dans les pays en voie de développement. Sinon, j'aime restaurer des maisons anciennes, je suis passionné de théâtre, d'expos et fais du vélo « de route » très régulièrement.

Tes plus belles réussites

- La plus grande plateforme de traitement et de distribution de tomates en France (35 000m²) pour SAVEOL/GMB à Brest avec GSE.
- Le Parc Logistique de San Boi à Barcelone (160 000m²)
- Le Parc Logistique de ProLogis à Moissy Cramayel (250 000m²)

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Joachim LEBLANC

Repreneur et Dirigeant de ACS (AVENIR COMPLEXAGE SERVICES)

IFAG Angers - Promotion 2004

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

La 3^e année à l'IFAG m'a permis d'obtenir un CDD de 6 mois chez **Alcan**. C'est un IFAGuien, responsable des achats, qui m'a confié la mission de standardiser et d'optimiser la fonction emballages des produits cosmétiques. Les autres 6 mois de l'année, j'ai rejoint la filiale commerciale de **Lactalis à Londres** en tant que contrôleur de gestion. Après l'IFAG, je suis tout de suite reparti au Royaume-Uni pour améliorer mon anglais. Pendant 1 an, j'ai été **barman à Londres et à Bristol**.

En septembre 2006, **Pomona** me propose d'améliorer le poste de contrôle de gestion de sa branche murisserie située à Antony. Après un an, je postule chez **ATM Pet Food** pour mettre en place le contrôle de gestion. De 2007 à 2014, je me suis occupé, avec une équipe de 9 personnes, de la DAF des 3 sociétés du groupe ATM qui comprend 250 salariés et réalise 68 M€ de CA. Nous fabriquons des aliments pour animaux de compagnies à marque distributeur et nourrissons 1 animal domestique sur 8 en France.

Début 2014, je reprends **ACS** une société de 25 salariés créée en 1993, spécialisée dans l'impression et le

complexage de matériaux souples pour petites et moyennes séries.

Positionnée en tant que réel partenaire des industriels, ACS intervient aujourd'hui essentiellement dans les secteurs : cosmétique, agroalimentaire et pharmaceutique.

L'expertise d'ACS permet à nos clients d'obtenir l'emballage le mieux adapté à leurs besoins en travaillant les deux fonctions principales du film ou du complexe, à savoir, la qualité de l'impression (marketing) et la protection du produit (qualité).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Alcan m'a permis de me rendre compte que le contrôle de gestion consiste à passer du temps sur le terrain et pas seulement à analyser des chiffres. Une mission très formatrice !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et passe pas mal de temps à découvrir mon nouveau métier (l'emballage) pour développer ma propre structure.

Tes plus belles réussites

- Avoir modifié le positionnement et l'image de la finance au sein de l'entreprise ATM. Pour cela, j'ai mis en place un système visuel de communication interservices qui permet à chacun des membres de mon équipe d'évaluer tous les mois notre relation aux autres départements.
- Avoir monté un système de gestion qui me permet ainsi qu'à la Direction Générale de prendre des décisions stratégiques plus facilement.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Luc LE BLANC

Fondateur et gérant de BACKPACK CAFE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'aime le marketing et j'ai toujours voulu exercer un métier dans ce domaine. Après l'IFAG, j'intègre rapidement la société **Gerblé** appartenant au Groupe **Nutrition et Santé** en tant qu'assistant chef de produit. Entré à 24 ans et sorti à 47 ans, j'ai pu évoluer à différents postes en marketing telle que la Direction Marketing Europe durant 7 ans ou la Direction Marketing du développement international au sein de ce leader européen de la nutrition diététique (Gerblé, Gerlinéa, Milical, Isostar, Céréal Bio, Soy, CéréAlpes, Soyjoy).

En travaillant sur la marque Soyjoy, en visitant des lieux comme Bert's, Cojean, Linas, j'ai vu que ces concepts mêlaient étroitement Restauration et Marketing. Arrivé à 47 ans, j'ai eu un déclic entre mon rêve d'enfant de devenir cuisinier et mon métier le marketing.

Après une analyse de marché, des focus group et le rassemblement d'une vingtaine d'actionnaires, j'ai ouvert à Toulouse en 2014 avec une équipe de 15 salariés, le 1^{er} **Backpack Café** autour d'un concept innovant : la streetfood du monde dans un seul endroit. Nous projetons d'ouvrir un deuxième restaurant très rapidement puis entre 5 et 10, en fonds propres, d'ici quelques années.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Travailler avec le Japon ! Entre la France et le Japon, la culture est évidemment très différente, mais professionnellement parlant aussi. Les critères de performances d'un manager ne sont pas du tout les mêmes. Obéissance d'un côté, capacité d'initiative et sens critiques d'un autres. La collaboration au sein d'une équipe projet composée de Français est de Japonais est assez chaotique.

La tendance à venir dans ton métier ?

Si on répond aux besoins des consommateurs, on peut développer du business et de la rentabilité quel que soit le secteur y compris la restauration.

Si tu changeais de métier ?

Je resterai dans le commerce car j'aime cela mais peut-être tourné vers les personnes âgées.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai longtemps fait de la compétition de danse mais aujourd'hui je m'occupe à 200% de mon restaurant d'autant que nous prévoyons d'en ouvrir un second.

Tes plus belles réussites

- La création et le lancement de la marque Gerlinéa que j'ai pilotés de A à Z. En à peine 4 mois, nous avons créé le produit et lancé la marque. Au bout d'un an, nous avions dépassé le leader Slimfast installé en France depuis 2 ans. En 3 ans Gerlinéa faisait 40M€ en Europe. Pendant ce temps, la marque Slimfast a disparu !
- La création de Backpack Café. Tout ce que j'avais prévu et imaginé en termes de concept et de rentabilité se vérifient et fonctionnent.

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 !



Club Distribution

Florian LEBOCQ

Directeur de magasin chez DECATHLON

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence bi-disciplinaire Infocom et anglais à Lyon II, j'entreprends l'IFAG pour avoir une vision transverse, pragmatique et financière de l'entreprise. Lors d'un salon Apec Booster Tour, un directeur de magasin de **Decathlon** m'informe que le poste de Directeur de magasin peut être accessible en 3 ans dans le groupe. Je postule et commence, 3 jours après ma sortie de l'IFAG, comme **responsable du rayon** Forme junior à Lyon Part-Dieu (équipe de 2 personnes). Au bout de 3 mois, s'ajoute la prise en charge du rayon Sports de Raquettes. J'avais donc 2 rayons et 2 comptes d'exploitation à gérer. Encore 3 mois plus tard, je prends en charge le rayon Sports urbains (glisse sur asphalte et chaussures) en entrée de magasin (équipe de 5 personnes à construire).

Au bout de 13 mois sur Lyon, je suis nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Brive-la-Gaillarde avec une mission très riche : organiser l'agrandissement du magasin qui passait de 2500 à 4000m².

Un an plus tard, en mai 2012, je deviens **Directeur de magasin** à Montluçon en charge des 26 collaborateurs (dont 6 cadres) et des 1650m² de surface de ventes.

Une expérience professionnelle marquante ?

Etrangement, je pense à une expérience plutôt difficile pour moi lorsque les résultats de mon magasin - durant l'année 2013 - n'ont pas été à la hauteur des attentes et des objectifs. Je me suis remis en cause et j'ai dû rebondir, trouver des solutions et revoir mon management. Une épreuve salvatrice aujourd'hui car j'ai su mettre les bouchées double, remotiver l'équipe et remonter les chiffres en 2014.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que les grandes entreprises vont faire appel à plus de subsidiarité en termes de management. Les responsabilités seront davantage portées par les dirigeants locaux et moins centralisées. Nous serons beaucoup plus acteurs sur notre marché en local.

Si tu changeais de métier ?

Toujours dans le sport, probablement du côté de l'événementiel sportif.

Et pendant ton temps libre ?

Du tennis que je pratique depuis l'âge de 15 ans (classé 15/5) et du basket en club. Je vais également voir ma famille et mes amis qui ne résident pas dans la région où je travaille.

Tes plus belles réussites

- En 2014, j'ai su rebondir après une période délicate en termes de résultats du magasin. Mes actions et mon projet à 2 ans ont su recréer une dynamique de groupe et booster les chiffres.

J'ai beaucoup appris sur moi et sur le management à ce moment-là. Et suis particulièrement heureux d'avoir vécu cette phase qui m'a permis de grandir professionnellement et de comprendre que rien n'est jamais acquis.



Nicolas LEBON

Directeur d'agence chez BANQUE POPULAIRE MASSIF CENTRAL

IFAG Montluçon – Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un bac scientifique et un IUT Techniques de commercialisation à Montluçon, j'ai entrepris l'IFAG Montluçon pour acquérir une vision globale de l'entreprise.

Mon premier job a débuté dès 2003 lorsque j'étais encore étudiant en 2^e année à l'IFAG. Je suis alors conseiller auprès des particuliers à la **Banque Populaire d'Ambert** (63).

Au bout de 3 ans, on me propose de devenir conseiller auprès des professionnels à la **Banque Populaire de Brioude** (43). J'y reste 4 ans et prends la Direction de l'agence **Banque Populaire de Montluçon** en 2010 à l'âge de 29 ans, avec le management d'une équipe de 4 personnes et d'un alternant.

Cela fait donc 10 ans que j'évolue dans le milieu de la banque et m'y trouve très bien. Mon évolution future serait de diriger une agence plus importante

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La satisfaction et le plaisir que l'on peut ressentir quand un ou une collaboratrice obtient une évolution de carrière.

C'est un peu de notre travail au quotidien et de notre accompagnement qui sont récompensés.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La bancatique à savoir une tendance à appliquer toutes les avancées numériques au secteur bancaire : services en ligne ou sur mobile. Cela entraînera également une externalisation des tâches.

Par ailleurs, les métiers deviennent complexes et stratégiques. Les banques recruteront de plus en plus de jeunes diplômés Bac + 5 pour gérer le quotidien, la finance, le commercial et la stratégie!

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrai une entreprise ou monterai une franchise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai joué quelques années au rugby (8 ans). Aujourd'hui, j'ai plutôt tendance à pratiquer le squash, le badminton et à faire du VTT. J'aime aussi voyager avec ma femme (Canada, Etats-Unis, Ecosse, Italie,...). Enfin, je suis adhérent et engagé à la Table Ronde.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à sauver des entreprises et donc des emplois grâce à la négociation de prêts de trésorerie.
- Accompagner des créateurs d'entreprises et les voir réussir leurs paris.
- La reconnaissance de la banque et des clients qui m'a permis d'évoluer tout en exerçant un métier très varié.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Laurent LECOEVRE

Vice-Président, Manager produits et catégories
chez TUPPERWARE BRANDS CORP.

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'aurais pu choisir la banque. J'ai finalement embrassé le secteur automobile pendant 15 ans avec plus de 7 ans chez **BMW** à des fonctions de marketing et d'après-ventes puis chez **SAAB**, encore un peu plus de 7 ans. Là, je suis passé de Directeur Régional à responsable de publicité puis chef de gamme au sein du service marketing.

Puis j'ai eu envie de bouger et de voir autre chose. Mon master en Management stratégique à l'ESCP, suivi pendant mon activité chez SAAB, m'a aidé à changer de braquet. C'est donc en toute logique qu'en 2005, le groupe **Tupperware** m'a proposé un poste de Directeur Marketing France.

J'y suis resté 4 ans avant d'être chassé en 2009 par **Primavista**, un groupe de 1000 personnes, leader français de la photographie en maternité et milieu scolaire réalisant 75 M€ de chiffre d'affaires. En charge tout d'abord de la direction générale d'**ABC Photo**, une filiale de 250 personnes, j'ai été nommé en avril 2011 Directeur Général Adjoint du groupe **Primavista**.

À partir de novembre 2014, on me propose le poste de Vice-Président chez **Tupperware**, une société que je connais bien

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tupperware où j'ai travaillé comme un forcené avec une jubilation sans pareille ! Les américains vous laissent toute latitude tant que ça marche et que votre travail ramène du cash. Cette liberté favorise la créativité, la prise d'initiative. C'est extrêmement valorisant !

Si tu changeais de métier ?

Le développement à l'International car notre modèle « industrialisé » de photos en maternité et en milieu scolaire n'existe pas vraiment dans les autres pays européens. Leur manière de procéder reste encore très artisanale et localisée.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Architecte. Au fond c'est un peu ce que je fais aujourd'hui avec des services ou des produits, une logistique, une force commerciale...

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes 4 enfants en priorité. Je pratique aussi de l'aviron en club depuis 6 ans.

Tes plus belles réussites

- Chez Tupperware en 2007/2008 où j'ai gagné l'Award du Manager de l'année dans le monde !
- Mon passage de 9 mois chez ABC Photo où j'ai dû apprendre un nouveau métier rapidement tout en mobilisant les troupes pour améliorer les résultats. Nous sommes passés de -10% de résultats à +10% en quelques mois !

IFAGALUMNI
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 apprend 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



Cécile LOISON-THIEBAUT

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

IFAG Auxerre - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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).



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Serge LOYAUTE-PEDUZZI

Photographe indépendant pour entreprises

IFAG Paris - Promotion 1995

Portfolios : www.sloyaute-peduzzi.com

Vente en ligne : shop.sloyaute-peduzzi.com

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir évolué pendant 15 ans en finance d'entreprise jusqu'en Direction financière, principalement dans de grands groupes (**BMW, Renault VI, Accenture, Microsoft**), j'ai décidé de faire de ma passion pour la photo mon activité professionnelle.

Mon premier client, fortuit, était une avocate, qui admirait mes photos lors d'une exposition en soirée professionnelle. Elle cherchait un photographe pour réaliser les portraits des associés de son cabinet. Puis des opportunités se sont présentées via d'autres clients et des demandes de reportages photo lors de conférences. De fil en aiguille, j'ai souhaité développer l'activité photo en parallèle de celle de RAF ; j'ai finalement choisi de m'y consacrer à 100%.

J'ai donc créé ma société EUCALIA il y a 2 ans, qui propose ses services de prises de vues principalement aux entreprises : portraits, reportages photo, animations événementielles autour de la photo, photos de produits, vente de photos d'art, ... Ou comment allier aspect créatif et rigueur professionnelle. Un vrai bonheur de travailler pour soi et de développer son activité !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter, les 6 ans passés chez Accenture ! Une belle opportunité d'évolution de carrière, d'apprentissage du management et d'une méthode de travail efficace dans toutes les situations !

La tendance à venir dans ton métier ?

En photo, on s'achemine vers un niveau encore plus élevé de technicité, avec un apport des nouvelles technologies et des modes de communication (viralité).

En parallèle, il faut convaincre de plus en plus qu'il ne suffit pas d'avoir un réflex numérique pour être Photographe ! Montrer son book suffit en général pour faire la différence ...

Si tu changeais de métier ?

C'est fait !!

Et pendant ton temps libre ?

Encore et toujours, la photo ! Je réalise actuellement un projet 365 sur Paris, où je publie chaque jour une nouvelle photo sur ma Page Facebook.

Et sinon, mes hobbies sont les arts plastiques, l'Opéra et la pratique du Tai chi.

Tes plus belles réussites

- Les expériences humaines : je suis toujours en contact avec plusieurs membres de mes équipes, c'est un plaisir de les revoir, d'échanger avec eux et de voir leur évolution !
- Et bien évidemment, mon projet de création d'entreprise ! Quand on vit sa passion, on n'a (presque) pas l'impression de travailler, même si les journées sont bien remplies !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Jean-François LUFEAUX

Directeur Général de SOLF PRODUCTION
(Lunettes Made in France)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai fait toute ma carrière dans l'informatique en commençant lors de ma 3^e année à l'IFAG en tant qu'ingénieur commercial chez **ISI-OGIP**, un **intégrateur**. J'ai démissionné pour partir 1 an, à San Francisco, suivre des cours à la Golden Gates University. A mon retour en France, je suis revenu 2 ans chez **ISI-OGIP** en passant d'ingénieur d'affaires à responsable d'une équipe de 4 commerciales. Ensuite, je suis resté 2 ans comme ingénieur d'affaires au département grands comptes de **Tandon Computer**. Cette étape m'a permis d'entrer chez **Compuware**, un éditeur de logiciels américain. En 6 ans, j'ai évolué d'ingénieur d'affaires à directeur des ventes d'une équipe de 12 commerciaux.

Je rejoins ensuite **MicroMuse** comme Business Manager pour Cisco. Pendant 2 ans mon rôle consiste à motiver les commerciaux de Cisco d'intégrer nos logiciels dans leurs offres. En 2002, je décide de **créer Ideo Technologies** avec 2 associés. Initialement, nous voulions représenter des sociétés américaines de logiciels. Nous avons vite évolué vers une société d'expertise en technologies open source Web.

Je suis aujourd'hui Directeur Général de **Solf Production**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 6 années passées chez Compuware. Je suis passé du hard au soft : un autre monde avec des méthodologies liées à la vente stratégique. Ce fut enrichissant professionnellement car j'ai progressé avec le même manager qui lui-même a évolué. C'est aussi là que j'ai rencontré un de mes futurs associés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les outils web 2.0 permettent à chacun d'intervenir, d'apporter sa valeur ajoutée, de donner son avis...La hiérarchie dans les entreprises sera moins accentuée, le management devra évoluer car il ne pourra plus fonctionner en up & down. L'entreprise va devenir plus « plate »!

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du cinéma, réalisateur de films !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai une passion pour la High Tech et passe du temps à m'informer sur le sujet au quotidien. Sinon, je fais du jogging toutes les semaines et moins régulièrement du tennis et du golf.

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise en 2002 et sa progression actuelle de 3 associés au départ à 50 salariés aujourd'hui.
- Nous sommes toujours indépendants, nous avons développé l'entreprise sur fonds propres, sans pénaliser la rentabilité.
- De fait, nous envisageons l'avenir avec optimisme et détermination à travers un projet ambitieux de croissance externe. Une nouvelle phase en perspective !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Stephan MALAQUIN

Repreneur et gérant

de l'Hôtel Restaurant « Les 3 Piliers »

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu devenu repreneur et gérant d'entreprise ?

Tout a été question de rencontres et d'opportunités. J'ai rencontré Fabrice et David lors d'une de mes expériences au **Château du Boisniard** en Vendée. Ce fut un coup de cœur professionnel. Nous avons la même vision du métier, le même amour et respect des produits. A la recherche de nouveaux horizons et d'évolution dans ma carrière, je suis parti du côté d'Angers. Nous avons toujours gardé contact. Puis, s'est présentée à nous il y a 6 mois l'opportunité de reprendre le restaurant familial des parents de David. Après un temps de réflexion, j'ai décidé de sauter le pas et de commencer cette nouvelle aventure avec mes 2 nouveaux acolytes et de faire revivre l'établissement des **3 Piliers**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce fut la dernière en tant qu'Adjoint de Direction Hôtellerie-Restauration. Elle fut marquante tant par le côté atypique de l'établissement : hébergements insolites en roulottes et bateau-restaurant que par les missions qui m'étaient confiées.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'hôtellerie restauration est un métier d'avenir qui recrute. On peut y faire de très belles carrières, mais il faut avant tout être passionné car c'est un secteur très exigeant.

Si tu changeais de métier ?

Je ne changerai pour rien au monde de métier, j'aime trop ce que je fais. J'aime transmettre ma passion pour la gastronomie et le vin, faire découvrir de nouveaux goûts, de nouvelles associations et surtout procurer du bonheur au gens.

Tes plus belles réussites

- Devenir gérant de mon propre établissement à toujours été mon rêve. J'ai toujours fait en sorte de garder ce rêve dans un coin de ma tête, fil conducteur qui a influencé mes études et mes expériences.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Gilles MALLET

Fondateur de Résolutive

(Grossiste en produits bien-être et bio)

IFAG Montluçon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un grave accident de voiture à 20 ans, j'ai pris conscience qu'il fallait foncer dans les projets ! Depuis, je n'ai cessé de créer : mes postes puis ma société ! Campus entreprise en 1988 à l'IUT de Clermont puis la JE à l'IFAG. Durant mes études, je pars en mission export pour **Delbard** en Espagne, en Italie puis à Londres pour les **transports Graveleau**. J'ai ensuite réorganisé et relancé **l'entreprise familiale** durant 4 ans pour partir créer le poste de chargé de développement des nouveaux marchés chez **Via Location** à Paris. Son rachat m'a projeté à Limoges au sein de la division systèmes aéronautiques du **Groupe Labinal** pour la création du poste de Responsable marketing. Après 3 ans, je remonte sur Paris pour le même challenge au sein de la division Systèmes automobiles. **Gefco** me propose ensuite le poste de responsable des ventes clients tiers pour sa division Emballages. Je repars à l'étranger pour **Elis** puis reviens en France et intègre ensuite la **Sodeem**. Devant une nouvelle proposition de mutation, je décide de créer **Résolutive** fin 2005, société spécialisée dans la conception et la distribution de produits de bien-être (pour personnes, maison).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chaque étape de mon parcours m'a marqué professionnellement : la diversité des métiers, des lieux géographiques, des contextes (reprises, réorganisations, lancement), les activités très différentes de mes sociétés ou celles de mes clients.

La tendance à venir dans ton métier ?

La distribution traditionnelle évolue dans 2 directions : la grande distribution et la concentration autour de grandes enseignes. Seule la capacité du gérant de magasin à se remettre en cause, observer et suivre les tendances de consommation ainsi que l'animation de son point de vente pour donner envie au consommateur de pousser sa porte feront la différence. A suivre de près également la formidable mutation du commerce électronique dans ses différentes formes : drive, points relais, achats groupés...

Si tu changeais de métier ?

Je démarre un projet ou une entreprise dans un autre secteur d'activité !

Et pendant ton temps libre ?

Le peu de temps libre qu'il me reste est consacré à ma famille. J'adore voir grandir mon fils.

Tes plus belles réussites

- Lorsque j'ai lancé Résolutive, je me suis entendu dire « ca ne marchera jamais » ! Cinq années plus tard, nous sommes toujours là avec un catalogue de 1000 références en marques propres et plus de 10% de notre activité à l'exportation !
- Mon autre fierté et satisfaction est de travailler au quotidien avec mon épouse dans le double challenge de réussir vie personnelle et professionnelle.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

David MARTIN

Repreneur et gérant de la SARL ART ET COIFFURE

IFAG Auxerre - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon BTS de commerce international j'intègre l'IFAG pour être plus armé face au monde de l'entreprise. A l'époque, je choisis d'accomplir mon service militaire entre la 2^e et 3^e année pour enchaîner, immédiatement à ma sortie de l'école, par une fonction commerciale chez **Waterair**.

Au bout de 2/3ans, je démissionne pour reprendre la société familiale, créée par mon grand-père et constituée à l'époque de 2 salons de coiffure. Je m'entends avec mon père et ma mère pour racheter une partie des parts et développer le business. Aujourd'hui, le groupe **Art et Coiffure** comprend 13 salariés répartis au sein de 4 salons (2 en franchise et 2 en propre) pour un CA de 600 K€ consolidés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Le management représente un défi au quotidien que nous ne pouvons pas réellement apprendre à l'école. Cet apprentissage sur le terrain reste, pour moi, une expérience majeure qui m'a permis de piloter mes équipes et la masse salariale au mieux.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'offre en termes de diplômés ou de salons s'accroît alors que le marché n'évolue pas en masse.

Structurellement, il faudra donc, revoir et étoffer la formation de coiffeur à de la gestion, du management et pas seulement de la technique.

Si tu changeais de métier ?

J'aime être acteur des changements dans des secteurs où il y a des enjeux importants comme les retraites complémentaires ou les mutuelles. C'est probablement vers ces secteurs/métiers que je m'orienterais demain si nécessaire.

Et pendant ton temps libre ?

Je consacre du temps à ma famille et mes 2 filles mais aussi à vendre le vin du domaine de ma belle famille.

J'adore également faire des treks en montagne ou des sorties en VTT au milieu des vignes de Chablis !

Tes plus belles réussites

- J'ai réussi à m'intéresser à mon métier mais aussi à son environnement institutionnel puisque je suis trésorier de la Fédération Nationale de la Coiffure (FNC 89) mais aussi d'une école de formation. Ainsi, je participe à l'évolution du métier.
- Etre encore là après 10 ans de reprise.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Cédric MARTINOTTI Fondateur et CEO de MSFC LED IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je baigne dans un environnement favorable depuis mon enfance puisque mes parents ont une entreprise d'entretien de pelouse. De mon côté, j'avais décidé de créer ma boîte dès mon bac STI Génie Electronique. J'ai poursuivi par un **BTS Informatique et Réseau (IRIS)** puis l'IFAG et enfin, une autre année après l'IFAG, à étudier le Management et la gestion de projets innovants à l'INSA. Durant toute cette scolarité, j'ai fait de **l'intérim** dans l'ébénisterie, de la manutention, de la préparation de commande et j'ai travaillé dans l'entreprise de mon père à tous les postes (marketing, gestion, droit, manutention...).

Puis, après l'IFAG et quelques séminaires de recrutement chez Apple ou Google, j'ai décidé - avec mon ami d'enfance Florian Seyer, également IFAGuien - de créer **MSFC Led** en juin 2013. Le nom MSFC est la contraction de Martinotti / Seyer / Cédric / Florian. Nous sommes associés à 40% (Florian) / 60% (Cédric) et réalisons, pour le moment, 100 K€ de CA.

Nous avons inventé un système d'éclairage et de chauffage radiant, pour pelouse, piloté par un logiciel afin de reproduire le biotope idéal de la plante.

Ce système n'existe pas sur le marché actuellement. Il permet de diviser par 20 la note d'électricité des structures (terrain de foot, golf...) et de gagner 95% d'efficacité. Notre activité consiste à analyser le besoin idéal de la plante, puis à concevoir des rampes d'éclairage adéquat constituées de LED. Nous soustraitons la fabrication des systèmes assemblés de LED et leur installation.

Notre ambition est de devenir un incubateur d'idées dans la LED, un pôle R&D à taille humaine afin d'appliquer ces techniques dans différents métiers : la sécurité, l'agronomie, l'agriculture, l'humain, le pharmaceutique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La Led, ma spécialité, représente aujourd'hui 5% du marché de l'éclairage visuel. Les estimations à 2020 sont de 95%. Une marge de progression énorme.

Si tu changeais de métier ?

Un défi dans le médical, sur les chirurgies réparatrices. L'étude des nanotechs

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le foot depuis l'âge de 5 ans. Lectures scientifiques, techniques, loisirs, geek... Jeu vidéo, conception 3D. Sinon, j'appartiens à la CGPME Ain et Rhône Alpes et participe à la commission innovation et développement durable.

Tes plus belles réussites

- Etre heureux, d'une manière générale
- Travailler avec ma famille, ma femme et mon meilleur ami ... me permet d'être un peu plus heureux !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Philippe MORIN

Fondateur et Directeur Général de FIDELISA

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai commencé par faire du contrôle de gestion chez **Cerus**, une holding financière parisienne lors de ma dernière année à l'IFAG.

L'expérience dure 2 ans puis j'intègre **TF1** en 1989 pour y faire carrière jusqu'en 2009. Durant ces 20 années, j'ai connu 3 grandes périodes.

D'abord comme contrôleur de gestion en appui à la direction, pour les activités hors antenne : (TF1 vidéo, le 3615 TF1, la vente et l'exploitation des droits dérivés...). L'image et la vidéo sont en plein boom. Notre service se développe très rapidement et passe de 8 à 120 salariés en à peine 2 ans!

Ensuite, je passe à la Direction de l'information où je pilote la mise en place et l'organisation des SI.

Enfin, je prends en charge un service opérationnel : la Direction de la documentation de l'information. Notre mission avec mon équipe de 40 personnes : fournir et travailler les images pour les 150 journalistes qui réalisent les magazines et les journaux télévisés.

En 2010, je décide d'entreprendre et de développer, avec ma femme, deux Spa à Paris : **Les Bains de Grenelle** puis **l'Institut du Bac**.

Mi 2012, je m'associe pour créer **Fidelisa**. Il s'agit d'une application fonctionnant sur smartphone, tablette et web. Elle permet aux commerçants de proposer un programme de fidélisation à ses clients et de communiquer instantanément avec eux sur tous les supports : push smartphone, email et sms. Personnalisable en quelques minutes, elle est immédiatement opérationnelle à partir de 29€/mois, sans engagement de durée.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La construction de Fidélisa depuis 2 ans car cela correspond au souhait de me rapprocher au plus près de mes envies.

Il s'agit de construire un projet qui a du sens et de le faire à plusieurs. Une aventure exaltante et collective!

La tendance à venir dans ton métier ?

Evolution des comportements d'achats et pénétration des technologies dans les commerces.

Si tu changeais de métier ?

Un métier à inventer pour mettre en relation des personnes autour d'un même projet entrepreneurial.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis à 100% dans la création de mon entreprise. Le peu de temps qu'il me reste, je vais respirer en famille à la campagne.

Tes plus belles réussites

- La diversité d'expériences professionnelles à la fois en termes de métiers et de secteurs d'activité.
- La satisfaction et l'épanouissement personnels trouvés dans l'aventure entrepreneuriale.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



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 **Freescalé 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 Freescalé 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 !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Nicolas MOREL

Fondateur et gérant de TERRASYRAH

IFAG Lyon – Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A ma sortie de l'IFAG Lyon en 2001, je suis devenu responsable qualité chez **Castel** à l'âge de 22 ans.

En responsabilité d'un système de management de la qualité sur un site industriel de 350 personnes produisant plus de 600 000 bouteilles par jour.

Trois ans plus tard, je prends le poste de Directeur qualité de la filiale vin de **Marie Brizard** où j'obtiens l'une des premières certifications IFS (International Food Standard) de la filière vin.

En 2005, je crée **Terrasyrah**, première société de conseil qualité de la filière vin.

En 2012 Terrasyrah ouvre sa cellule recrutement dédiée aux professionnels du vin.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création puis le développement de ma propre entreprise qui reste une aventure intime et en tout point enrichissante.

Le travail en équipe avec mes collaboratrices et le sentiment de liberté, représentent, pour moi, les principaux motifs de satisfaction.

La tendance à venir dans ton métier ?

Nous prévoyons d'ores et déjà une amplification du phénomène de responsabilité des dirigeants et de la société civile vis-à-vis des normes agro-alimentaires et ce, au-delà des simples aspects économiques. Aujourd'hui l'actualité sociale et écologique, nous conforte dans nos convictions qu'il s'agit de la voie à privilégier.

Si tu changeais de métier ?

J'aime ce que je fais. J'ai tenté de changer de métier en m'associant pour négocier un virage développement durable ! Mais l'expérience ne s'est pas poursuivie.

Et pendant ton temps libre ?

J'œuvre à créer des liens entre le message que l'on porte chez Terrasyrah et les évolutions de notre filière... En réalité je randonne beaucoup !

Tes plus belles réussites

- Ma traversée de l'Islande à pied en 2005 en autonomie (12 jours)
- Avoir réussi la création et le développement de Terrasyrah !
- Faire partager mes aspirations lors d'enseignements assurés à l'Ecole des Mines d'Alès, l'IFAG, le CNAM...

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Franck NGUYEN

Fondateur et dirigeant de CRUSTA'C

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un BEP/CAP de cuisinier/serveur, je passe un bac hôtelier pour travailler immédiatement après. Deux ans à ce rythme me permettent de rencontrer ma femme mais aussi d'avoir envie de reprendre mes études. J'entreprends une 1^{ère} année de BTS par correspondance en compta/gestion puis une 2^e année dans une école privée. Ensuite, j'intègre l'IFAG Toulouse. Mon projet de mémoire en 3^e année concernait la distribution de crevettes auprès des grandes surfaces. Lors de l'étude de marché, j'ai rencontré les acheteurs ; cela m'a permis de conclure qu'il fallait travailler avec les centrales d'achats ou grossistes et non pas avec la GMS en direct.

Dès ma sortie de l'IFAG Toulouse en 1994, j'ai monté mon entreprise en mettant 20K€ sur la table et en empruntant le double auprès des banques. De 6 salariés au départ, nous avons grandi en automatisant le processus de cuisson des crevettes pour livrer plus rapidement avec des conditionnements variés (de 200g à 3kg). Une innovation à l'époque.

Aujourd'hui, l'entreprise **Crusta'C** comprend 140 personnes, réalise 85M€ de CA en 2012.

Avec 31% de part de marché. Nous sommes N°1 en France de la crevette cuite réfrigérée!

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2008, lors de l'affaire Kerviel, toutes les banques ont réduit nos lignes de crédit. Elles sont passées de 15 M€ à 6 M€. Au bord du dépôt de bilan, nous avons trouvé des alternatives pour renouer avec la rentabilité (prendre une société d'affacturage, licencier, trouver d'autres banques). J'ai appris à être patient en affaires et à trouver des solutions quelles que soient les difficultés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut se positionner 1^{er} prix ou haut de gamme. Le milieu de gamme a tendance à ne plus générer de marge. Une tendance que l'on retrouve sur beaucoup de marché et pas uniquement sur celui de la crevette.

Si tu changeais de métier ?

J'élèverais des chevaux, une passion !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et de mes 3 filles (20, 18 et 12 ans), danse 1 à 2 fois par semaine, fais du cheval, du vélo en été et du ski en hiver.

Tes plus belles réussites

- Le développement de mon entreprise et le fait d'avoir réussi à gagner de l'argent.
- Un clin d'œil entre job et plaisir : j'ai pris trois semaines de vacances d'affilée, pour la première fois à 44 ans afin d'assister à la coupe du monde de rugby en Nouvelle-Zélande (2012).

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Patrice NICOLAON

Directeur associé de MALOCHET

(Concepteur et fabricant de portes et sas étanches)

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai débuté ma carrière professionnelle (3ème année IFAG) en 1998 par la fonction de technico-commercial, chez **Sofeval**, une société de tôlerie-chaudronnerie spécialisée dans la fabrication de pièces mécano-soudées pour l'industrie automobile et ferroviaire

Mon parcours s'est ensuite orienté à l'international en intégrant un fabricant de salle-blanches pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique ; la société **Dagard**. J'occupais le poste de chargé d'affaires export.

Issu d'une culture industrielle et après ces années d'expériences sur le terrain, j'ai décidé de parfaire ma double compétence technique et commerciale par de nouvelles fonctions en management. Un fabricant de pièces en tôlerie et mécanique de précision pour l'industrie aéronautique **Seth** m'a confié le poste de Sales manager dans une business unit de 90 personnes.

En 2006, l'opportunité de reprise d'entreprise de la société **Malochet** s'est présentée dans un secteur que je connaissais parfaitement. Cette acquisition s'est réalisée avec mon associé Joël Danhaut.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je me souviens du premier contrat commercial en anglais. Une négociation « bien loin » de la langue de Shakespeare !!!

La tendance à venir dans ton métier ?

Des produits intelligents comprenant des composants issus des nanotechnologies. Par ailleurs, la domotique et les interfaces homme/machine intégreront une multitude de fonctionnalités (affichage et commandes sans contact) regroupées sur la "porte intelligente Malochet". Pour l'instant, je ne peux vous en dire davantage, les prototypes sont à l'étude.

Si tu changeais de métier ?

Consultant. Je proposerais des solutions concrètes et pragmatiques aux PME-PMI à vocation industrielle pour faire évoluer leurs produits sur une forte valeur ajoutée.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours 10 kms tous les dimanches matin. C'est un vrai moment de détente !!! Je suis également un fervent admirateur de voitures de sport, des années 60 à aujourd'hui. J'ai le plaisir et le privilège de conduire une œuvre d'art.

Tes plus belles réussites

- Etre entrepreneur et avoir repris, avec un associé, l'entreprise Malochet. Une satisfaction car nous sommes en croissance constante depuis plusieurs années.
- De créer les conditions pour me développer sur le plan personnel et professionnel
- ...la naissance de ma fille il y a 8 ans !! ☺

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Jérôme ODDON

Fondateur et Directeur associé d'ADEO CONSEIL
(Conseil et accompagnement des politiques publiques)

IFAG Lyon - Promotion 1982

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG et le service militaire, je souhaitais devenir **missionnaire**. Pour vérifier si j'avais la vocation, je voyage. En Inde, je rencontre des **spiritains** qui m'envoient en Afrique. J'y vis 2 ans en communauté et deviens DAF d'un hebdomadaire (10 rédacteurs, une imprimerie). Retour en France pour faire un cycle d'études de 2 ans (philo. et anthropo.). Finalement, je ne rentre pas au Noviciat et commence un chemin professionnel plus classique en rentrant dans **un cabinet conseil en organisation et Management** de 30 personnes. Je deviens N°3 assez rapidement mais j'en pars au bout d'un an pour faire un court passage dans les **assurances**. Mon séjour sera plus long chez **Manpower** où je suis chargé du recrutement du personnel permanent du Grand-Ouest pendant 2 ans puis Responsable du service Relations publiques 3 ans. Très impliqué comme membre fondateur, je suis débauché par **l'association Nationale des entreprises pour l'insertion** dont je deviens le 2^e délégué général puis suis sollicité pour monter la **Fondation 3 Suisses**. Devenu spécialiste de l'insertion par l'activité économique, je finis par **créer mon cabinet** en 1994.

Nous travaillons sur **3 axes** : l'économie sociale & solidaire, les services à la personne, l'accompagnement des politiques publiques d'emploi & d'insertion.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de mon entreprise. Cela m'a amené à faire la synthèse de mes savoir-faire et à les fertiliser. Ce fut une étape de remise en cause globale qui a impacté ma vie professionnelle comme personnelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Il faudra inventer des approches de business croisées, des partenariats porteurs de sens.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'accompagnement des relations conjugales.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de préparation au mariage (spirituelle et personnelle) dans ma paroisse. Je suis pilote privé depuis 10 ans (VFR) et fait également du bateau à l'Ile-d'Yeu. Sinon, j'ai appartenu 13 ans à un groupe de Ryth'm and blues (saxo).

Tes plus belles réussites

- Avoir défriché et mis en œuvre de nouveaux modèles économiques : les services à la personne, la conciergerie, la compréhension des logiques de parcours d'insertion... Je suis heureux quand je participe à ce type d'aventures qui font progresser des systèmes ou des représentations.
- Avoir permis à de nombreux collaborateurs de devenir ce qu'ils sont aujourd'hui.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Yvan PALISSE

NUSKIN (Vente de soins anti-âge)

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai travaillé pendant 20 ans dans le **secteur industriel B to B**, où j'ai fini directeur de centre de profit. Je me suis retrouvé dans une période de transition et de réflexion sur mes orientations professionnelles pour la 2^{ème} partie de ma carrière ; poste salarié, reprise d'entreprise ? J'avais quoi qu'il en soit, une certitude c'est que je voulais découvrir un nouvel univers.

Après plusieurs mois de recherche et de questionnements, j'ai eu, au mois de juin, un contrat pour un poste salarié avec une prise de fonction au 1^{er} septembre ainsi qu'une opportunité pour démarrer une activité en tant qu'indépendant.

J'ai lancé en juillet mon activité de **distribution de soins anti-âge révolutionnaires** provenant d'un laboratoire américain. Fin août, avec l'explosion de mon activité, j'ai pris la décision d'abandonner le poste de direction régionale qui m'attendait en septembre et de me consacrer entièrement à mon activité d'indépendant.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis en ce moment ! D'une part, je n'ai pas l'habitude de regarder en arrière et d'autre part je vis en ce moment une belle aventure professionnelle. C'est un beau challenge et je le vis à fond.

La tendance à venir dans ton métier ?

C'est un marché en forte croissance et ce malgré la crise. Les perspectives de développement pour les 10 années qui viennent sont, elles aussi, très importantes.

Si tu changeais de métier ?

Celle que je vis en ce moment ! D'une part, je n'ai pas l'habitude de regarder en arrière et d'autre part je vis en ce moment une belle aventure professionnelle. C'est un beau challenge et je le vis à fond.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport, cinéma, musique, lecture et soirées entre amis. En clair, profiter de la vie.

Tes plus belles réussites

- Celle que vis en ce moment ! C'est très exaltant de lancer son activité.

Il y a, bien sûr des périodes de doute et de stress mais c'est tellement enrichissant de la vie.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Flavien PERRADIN

Fondateur et gérant de PMP CONCEPT

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DUT génie bio industrie agro-alimentaire, j'ai intégré l'IFAG pour acquérir des connaissances en gestion et marketing. Durant mes études je réalisais déjà des petites prestations informatiques pour de l'argent de poche avec mon associé actuel. Nous avons commencé dès 2004 à créer des sites internet puis à décrocher quelques contrats qui nous ont permis de créer rapidement **PMP CONCEPT**. Il fallait que ça marche (je devais rembourser l'emprunt contracté pour payer l'IFAG).

Aujourd'hui forte de 6 collaborateurs exigeants, notre agence se positionne en agence de communication globale et web agency. Nous accompagnons le client de la stratégie de communication jusqu'à la mesure des résultats, en passant par la création de marque (branding), création d'identité visuelle et charte graphique, réalisation de supports print et web et enfin site e-commerce.

25% de notre activité vient du secteur du vin, les 75% restants sont issus de tous les secteurs d'activité sans restriction (industrie, BTP, mécanique, hôtellerie restauration, commerces...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait d'avoir réussi à maintenir notre association avec Erik depuis 11 ans maintenant et faire évoluer notre agence. Un peu comme dans un couple, il faut savoir grandir ensemble, se remettre en question dans les moments de crise tout en gardant une même vision d'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier ?

Un éclatement de notre marché et une baisse des prix se sont produits avec l'arrivée du statut d'autoentrepreneur vers 2008. Aujourd'hui, la tendance se porte davantage vers une consolidation du marché autour de « grosses » agences globale ou web et parmi celles-ci, il y a celles qui sont plutôt low-cost et font du volume et celles qui se positionnent conseil/qualité comme notre agence.

Si tu changeais de métier ?

Conseiller les entreprises à atteindre de bonnes performances commerciales grâce aux leviers du Digital.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime particulièrement les sports de raquette pour évacuer le stress, puisque j'ai repris le badminton (pratiqué en compétition auparavant) et commencé récemment à jouer au tennis.

Tes plus belles réussites

- La création de la marque myGéo™ et d'un service novateur de commande en ligne pour la société Fondasol, leader sur le marché des études de sols.
- La création d'un système de commande en ligne de pizzas « PIZZA MAXI » (front et back-end).
- La COM complète de TERROIRS ORIGINELS (logo + charte + site web)

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Bernard PESSO

Directeur monde de la sécurité au travail et
Directeur du département Sécurité, Environnement
et Immobilier EMEA chez SCHNEIDER ELECTRIC

IFAG Toulouse - Promotion 1980

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3^{ème} année de l'IFAG, je suis entré chez **Sogerma** en tant qu'assistant de gestion. Puis, j'ai intégré la société Télémécanique, comme contrôleur de gestion d'une Business Unit. La société a été rachetée en 1988 par le groupe **Schneider Electric**, au sein duquel j'ai mené toute ma carrière professionnelle. J'ai exercé différentes responsabilités au sein de services de contrôle de gestion et de production. Alternant les rôles opérationnels et fonctionnels, j'ai participé à la création d'une joint-venture au Japon, dirigé un projet sur la mesure de performance d'une vingtaine d'usines françaises, assuré la direction des programmes de productivité industrielle au niveau européen...

Fin 2004, j'ai été chargé de globaliser la logistique de Schneider Electric en Europe. Depuis 2 ans, cette responsabilité s'est élargie au Moyen-Orient, à l'Afrique et à l'Amérique-du-Sud. Mes équipes (2300 collaborateurs répartis dans une vingtaine d'entrepôts) organisent les expéditions et le stockage de quelques 800000 références de produits. Notre ambition ? Assurer la meilleure disponibilité de ces produits pour nos clients dans une soixantaine de pays

Depuis Novembre 2013, le Groupe, Schneider Electric vient de me confier la Direction mondiale de la Sécurité au Travail ainsi que la Direction du Département Sécurité, Environnement et Immobilier de la région EMEA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La négociation marathon d'une joint-venture au Japon : 72 h sans dormir, réunions, synthèse et compte-rendu de jour comme de nuit. De nombreuses tensions pour finir par un accord qui débouchera sur une association (qui dure encore) avec un partenaire japonais. La ténacité et le respect des interlocuteurs, en toute circonstance, finissent toujours par payer.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais ma propre entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- La transformation de la logistique européenne de Schneider Electric en 5 ans.

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Eric PETITBON ET Guillaume ROUGET

Fondateurs associés de OSMOZIUM

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Nous nous sommes connus dans la junior entreprise à l'IFAG Paris. C'est à ce moment-là que nous avons appris à nous connaître puis à nous apprécier dans la difficulté ! Pendant le stage de 3^e année, Eric est commercial chez **Seeway**, une SSII de 7 personnes. Il en devient le Directeur commercial puis le Directeur Général. Quant à moi, Guillaume, je commence au poste d'ingénieur commercial chez CFI. Je passe ensuite chef de produit puis chef de marché chez **Logix Arrow ecs**, un grossiste en matériel informatique, jusqu'au moment où mon ami Eric me propose de le rejoindre chez Seeway au poste de Directeur Marketing puis de Directeur financier, crise internet oblige ! Notre travail commun porte l'entreprise, devenue **Seevia**, de 7 à plus de 300 salariés en 2004, date à laquelle nous décidons de voler de nos propres ailes en créant **Osmozium**.

Depuis cette date, notre cabinet de conseil en infrastructures informatiques, connaît une croissance à deux chiffres, et réalise 12M€ de CA en 2012 avec 162 salariés. Nous cherchons toujours à évoluer et venons, dans cette optique, de racheter une société de 4M€.

Une de vos expériences professionnelles marquantes ?

La junior entreprise où nous nous sommes connus. Nous avons appris à nous aider dans l'adversité !

La tendance à venir dans votre métier ?

Nous en voyons principalement deux. Une forte concentration des acteurs tant côté clients grands comptes que fournisseurs comme nous. Une personnalisation des offres de conseil informatique (avec la mise en avant de silos de compétences) mais aussi celle des solutions proposées.

Si vous changiez de métier ?

Eric Petitbon : devenir pilote d'hélicoptère.
Guillaume Rouget : être menuisier ou ébéniste.

Et pendant votre temps libre ?

Eric habite en Angleterre et Guillaume à Merignac alors que nos bureaux sont situés en région parisienne. Cela nous laisse un peu de temps pour nous occuper de nos familles, nous payer quelques bons restaurants, faire un peu de footing, VTT et, plus rarement du Golf ou du bateau.

Vos plus belles réussites

- L'association professionnelle entre amis. Cela fonctionne depuis presque 10 ans et pourtant tout le monde vous le déconseillera !!
- L'expérience de notre 1^{er} rachat de société il y a peu, Capdata (4 M€).

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



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 équivaut 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.



Christophe PAILLASSA

Directeur - Associé d'ALIZE CONSEIL
(Conseil en management)

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé en tant qu'Auditeur Senior chez **KPMG**. En 1993, je rejoins la Direction Financière d'**ARIES** jusqu'en 1996. A la suite de cela, j'intègre un cabinet de conseil et éditeur de logiciel en tant que Directeur de Centres de Profit et Département Conseil.

En 2010, je crée mon entreprise : **Alize Conseil**. J'y suis consultant, coach et formateur et propose aux entreprises, administrations et centre de formations des interventions et assistance dans l'amélioration de leurs processus et systèmes tant au niveau stratégique qu'opérationnel.

Je mets aussi à profit mes compétences en tant que professeur au sein d'établissements d'enseignement supérieur (**IFAG, ESG, IESEG, IAE...**). J'interviens sur tous les domaines de gestion et de pilotage de la performance en partenariat avec des éditeurs informatiques leaders sur leur marché : SAP, Oracle, Cegid, Microsoft....

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Il y eu concentration des acteurs au niveau des gros éditeurs informatiques

(SAP a racheté BO et Oracle a racheté Hyperion), naissance de nouveaux éditeurs pour le pilotage de PME/PMI via Excel (Report One, Clic View...).

Concernant les cabinets conseil et les intégrateurs, de nombreux salariés se sont lancés dans l'aventure de l'entrepreneuriat et aujourd'hui apparaissent des sociétés de détection de projet à destination de ces nouveaux consultants indépendants. Il est fort probable que si la crise de l'emploi perdure, de nombreux autres salariés suivent cet exemple.

Si tu changeais de métier ?

La Direction ou la gestion d'une structure tournée vers le loisir : golf, hôtel, spa, balnéo. De quoi attendre sereinement ma retraite (à 77 ans) tout en continuant à partager de vraies relations humaines et une qualité de vie professionnelle proche de la nature.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de la DFCG, du Portail des consultants, et bientôt du CICF. J'essaie de consacrer mon temps libre à "détendre mes neurones" via le golf, le tennis (président de club avant 2000), le ski....la nature et les voyages !

Tes plus belles réussites

- Refonte des processus et systèmes de pilotage de grandes entreprises publiques ou privées : Ministère de la Santé, PMU, La Poste, France Télévisions
- Redressement financier d'une association sportive en zone sensible.



Vasken PAMOKDJIAN

Repreneur et gérant de FINECO

(Ingénierie de recherche en financement de R&D)

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après avoir passé une année - de 1994 à 1995 - dans **une grande entreprise d'assurance Suisse** en tant que chargé de clientèle patrimoniale, j'ai pris la gérance de **Fineco dès 1994**, l'entreprise dont mon père était le fondateur et le Directeur scientifique.

Cette société créée en janvier 1994 propose de l'ingénierie du financement de la R&D pour les entreprises industrielles et services aux industries. Il s'agit de valider les projets R&D d'entreprises privées au regard des critères d'éligibilité de subventions nationales et européennes ; de monter les dossiers de demandes de subventions ou avances remboursables, d'aider les sociétés à mettre en place des méthodologies rigoureuses en matière de Crédit d'Impôts Recherche. Notre équipe est composée d'ingénieurs et docteurs dans de multiples filières scientifiques (biotechnologies, chimie, électronique, mécanique, plasturgie informatique, matériaux...).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis depuis plus de 15 ans en tant qu'entrepreneur dont le défi est

de faire progresser plusieurs paramètres en même temps : qualités des prestations et des relations humaines (partenaires, collaborateurs, clients), performances économiques, engagement de l'entreprise dans sa responsabilité sociétale (actions humanitaires, mécénat culturel, formation des jeunes...).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Des besoins d'accompagnement pédagogiques et méthodologiques entre les directions R&D et les directions financières
- La myriade de financements dédiés à la R&D et la mouvance des réglementations favorisera les sociétés de conseil ayant un rôle de « guichet unique ».

Si tu changeais de métier ?

CEnologie !

Et pendant ton temps libre ?

Ma passion : « le genre humain », j'aime partager des moments de convivialité avec ma famille et mes amis.

Egalement administrateur d'une caisse de Crédit Mutuel + animateur de réunions du type « Savoir communiquer avec son banquier », pour les créateurs d'entreprises.

Tes plus belles réussites

- Assumer un business model à contre courant de tout le monde et ce depuis la création de l'entreprise : une rémunération au forfait et pas au pourcentage, pas de commerciaux et d'actions commerciales directes.
- Avoir su allier le développement de l'entreprise et une politique sociale engagée. Résultat pas de turn-over !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Eric PINONCELY

PDG de CHERRY-ROCHER (distillateur et liquoriste)

IFAG Lyon - Promotion 1985

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En sortant de l'IFAG, j'entre chez **Casino**. J'y dirige une cafétéria durant 1,5 an puis mène des études, fait de l'audit interne et installe le dispositif de codes à barres dans les magasins durant 2,5 ans, en tant que chargé d'études au siège social.

Ensuite, je rentre comme DAF chez **Cherry Rocher** pour travailler sur le rapprochement de 3 PME. Au bout de 10 ans, j'entreprends une formation continue à l'IFG (1 an) comme dirigeant de PME. Cela me permet de rebondir et de prendre le poste de DG chez **Unicopa**, une coopérative spécialisée dans la volaille en Bretagne. J'y exerce 2,5 ans lorsqu'**Adrimex** à Nantes, me débâche pour redresser la société et son activité de produits de la mer (Gambas et crevettes). En 1 an l'entreprise renoue avec les bénéfices.

L'histoire dure 7 ans jusqu'au moment où le PDG de Cherry Rocher partant à la retraite me propose de prendre sa succession. En tant qu'administrateur d'une PME rachetée par Cherry Rocher, j'étais toujours resté en lien avec la famille propriétaire (Bardinet).

Aujourd'hui, je suis PDG de **Cherry Rocher** et d'une filiale - **Toques et distillerie du Périgord**. J'appartiens également à une équipe transversale de réflexion du Groupe La Martiniquaise.

La tendance à venir dans ton métier ?

Notre activité est liée à l'évolution des modes de consommation donc ça bouge ! Pour rester connectés aux tendances, nous avons créé un département R&D (3 personnes) et menons des études, accompagnées de tests consommateurs. A l'avenir, il faudra également compter sur l'export qui représente une source de développement très importante.

Si tu changeais de métier ?

Soit une activité liée au bois, du mobilier design ou de la construction. Soit du conseil, très pratique et terrain, pour aider les patrons de PME.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport avec du ski l'hiver et de la randonnée en montagne l'été. Je fais du badminton 1 à 2 fois/sem. J'apprécie les événements musicaux et j'ai été amené à sponsoriser « La folle journée » à Nantes ou « Le festival de Berlioz » à la Côte-Saint-André. Enfin, j'ai un autre dada : les voitures anciennes !

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez Adrimex. Une société qui perdait de l'argent. Nous avons renoué avec les bénéfices en 1 an puis mené redéploiement complet. En 7 ans, l'entreprise est passée de 45 M€ à 62 M€ de CA et de 85 à 160 salariés.

Avoir réussi à convaincre les propriétaires de vendre au groupe Alcesca (Labeyrie, Blini, Delpierre) pour que l'entreprise perdure avec des moyens financiers

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Frederik PIRIOU

Repreneur de COMFOOD

(Négoce international de produits alimentaires)

IFAG Paris - Promotion 1982

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Dès l'âge de 24 ans alors que j'étudie encore à l'IFAG, je crée **Scandinavian Export System**, une société de production et d'exportation de prêt-à-porter vers la Scandinavie (sachant que je suis à moitié norvégien et français). L'aventure se poursuit 8 ans puis j'intègre le Groupe **Chargeurs**.

Business Developer Asie pendant 2,5 ans, je prends ensuite en charge la Direction générale de l'Asie Pacifique pendant 6 ans puis occupe le poste de Directeur Marketing International et Directeur Commercial pendant 15 ans. Cette période me permet, entre autre, de mettre en place 6 filiales à l'étranger : Maroc, Tunisie, Turquie, Roumanie, Russie, Inde.

Après 2 ans de transition professionnelle, je découvre grâce à mon réseau, une opportunité de **reprise** d'une TPE dans le domaine du négoce international de produits alimentaires : **Comfood**.

Bien que ce domaine me soit inconnu, ayant travaillé dans l'industrie textile, je fais mienne la devise de Richard Branson : « Si quelqu'un vous fait une offre incroyable et que vous ne connaissez pas le domaine, dites oui et vous apprendrez après ».

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Après 2 ans et demi à voyager 15 jours par mois en Asie, je suis nommé directeur général Asie Pacifique basé à Hong Kong. Durant 6 ans je dirige 7 centres de profits et des équipes commerciales de 100 à 250 personnes et implantes des bureaux commerciaux à Shanghai et Beijing.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le business international se développe tous les jours et de belles opportunités sont là pour ceux qui aiment bouger et entreprendre.

Si tu changeais de métier ?

Je le fait maintenant, je change de métier. Après 35 ans dans le textile, je me lance dans un nouveau challenge, le négoce international de produits alimentaires

Et pendant ton temps libre ?

Un de mes points d'ancrage est le maintien de mon équilibre de vie. J'attache donc beaucoup d'importance à la famille, les contacts avec les autres et le sport que je pratique très régulièrement.

Tes plus belles réussites

- Mon goût entrepreneurial qui me conduit à créer ma société à 24 ans quand j'étudie à l'IFAG.
- Ma mobilité qui me permet de découvrir l'Asie, d'y habiter et de travailler dans un univers multiculturel.
- Mon adaptabilité qui me permet de rebondir de cadre en transition à la reprise d'une entreprise dans un domaine inconnu, tout en utilisant mon expertise de commerce international.
- Enfin bien entendu une belle famille.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'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.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

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.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Thierry RAVIER

Repreneur et PDG de GERVAIS TRANSPORTS

IFAG Lyon - Promotion 1983

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après l'IFAG, je deviens Responsable Merchandising chez **Yoplait** pendant 3 ans. Ensuite, j'entame un parcours davantage commercial. Directeur Régional des Ventes chez **Teisseire** à Grenoble pendant 2 ans, j'enchaîne 4 années au poste de Directeur des ventes France chez **Xylochimie** (Xylophène et Bondex) où je pilote 40 commerciaux.

Boiro, 1^{er} fabricant de peinture en France et filiale de **Akzo Nobel**, me propose la Direction Générale de son entreprise de 130 salariés. Un poste que j'occupe 8 années jusqu'au moment où le groupe Akzo Nobel m'offre l'opportunité de diriger la **filiale en Tunisie et Lybie** constituée de 320 salariés. Je m'installe en Tunisie avec ma famille mais la 3^e année, mon permis de travail n'est pas renouvelé. Alors, je reviens en France en 2003 pour prendre la Direction Générale de la partie second œuvre (peinture, revêtements de sol) d'Akzo Nobel en région Sud-Ouest qui représente alors 22 agences, 120 salariés et 30M€ de CA.

En 2006, je saisis une opportunité et rachète **Gervais Transports** (90 personnes puis **Interpool** (25 salariés)

(18 personnes) en 2007 et **Dauphiné 38** en 2010. Le Groupe **Gervais Transports** représente aujourd'hui 120 salariés pour 15 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction de la filiale tunisienne d'Akzo Nobel. Il a fallu intégrer des normes de qualité organisationnelles et environnementales, pour produire 30 000 tonnes de peinture/ an, dans un univers culturel absolument pas normé. Une véritable gageure managériale ! Au bout de 2,5 ans, tout le monde adhère avec respect et envie de travailler.

La tendance à venir dans ton métier ?

En raison des charges salariales énormes, le secteur va forcément connaître des regroupements importants et l'offre se structurera autour de prestations complètes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de chevaux de course. J'ai d'ailleurs été jockey durant 16 ans et suis propriétaire aujourd'hui de 7 chevaux. Durant mon temps libre, je les monte le plus souvent possible et suis commissaire de courses.

Sinon, je suis également Vice-président de la FNTR Rhône-Alpes (Fédération Nationale des Transports Régionaux).

Tes plus belles réussites

- Ma famille, ma femme et mes 2 enfants
- Le chemin parcouru

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Julien REROLLE

Fondateur et gérant de SPREAD RESEARCH
(Agence de notation)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai aimé qu'une école de management pragmatique comme l'IFAG accepte de me prendre pour mes qualités humaines alors que j'avais un profil littéraire avec une licence de philo obtenue à la Sorbonne. Durant ces années d'études, j'ai d'ailleurs compris que j'aimais le maniement de concepts, qui existe tout autant en finance. J'ai poursuivi ensuite ma formation en faisant une Maîtrise de finance à l'Université du Québec (UQAM), financée partiellement en travaillant dans la 1^{ère} banque en Ligne (MBank).

Ces diplômes en poche, j'intègre **BNP Paribas à Londres**. De retour en France, j'établis un rapport sur les Télécom et la finance. Cela me donne l'idée de créer ma 1^{ère} entreprise en 2000, **Telnet Investment** autour de conseils financiers très pointus vendus aux opérateurs Télécom. L'aventure dure un an jusqu'en 2001 où l'on me propose la responsabilité de la recherche financière chez **Dexia AM**.

J'y reste jusqu'en 2004 date à laquelle je créé **Spread Research**, spécialisée dans la notation d'entreprises (PME et ETI) ayant recours à la dette.

Nous ne notons pas les états cependant notre travail s'apparente à celui des agences telles que Fitch, Moody's ou Standard & Poors puisqu'il s'agit bien d'évaluer le risque de faillite ou de non-remboursement d'émetteurs de dettes. Depuis notre accréditation Esma en 2013, nous sommes la 1^{ère} agence de ce type en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'accréditation à l'European Securities and Markets Authority (ESMA) qui a permis à Spread Research de se positionner clairement en acteur indépendant majeur de l'analyse obligataire.

La tendance à venir dans ton métier ?

Sur le marché de l'analyse de crédit, nous voyons déjà se développer plus de réglementations, plus d'indépendance des acteurs et plus d'intermédiation.

Si tu changeais de métier ?

Je montrais une autre société ou je ferais de l'humanitaire en France et dans le monde

Et pendant ton temps libre ?

Je suis engagé à différents niveaux : politiquement, pour les municipales, dans mon quartier mais, également, dans une association au service des enfants

Tes plus belles réussites

- Avoir créé une société aujourd'hui leader européen de l'analyse obligataire

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Denis RICHARD

Dirigeant et fondateur de NEMROD

IFAG Lyon - Promotion 1973

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

En sortant de l'IFAG Lyon en 1973, j'ai intégré un cabinet de recrutement à Paris- **France Marketing** - pour y découvrir un métier et une profession méconnue à l'époque : le recrutement de cadres. Après 3 ans d'apprentissage et de rythme parisien j'ai été sélectionné au poste de Responsable de recrutement des **Laboratoires Pierre Fabre** à Castres. Agé de 27 ans, j'ai été confronté aux dirigeants de cette entreprise pour embaucher les délégués pharmaceutiques et leurs managers.

Etant très attaché à ma ville natale, Lyon, je rejoins en 1982 le cabinet de recrutement **Egor** qui allait devenir le leader du recrutement en France et en Europe avec plus de 580 salariés. Une période de 11 ans où j'ai découvert la « chasse », conduit des missions à l'international avec plusieurs équipes de consultants à manager.

Sous l'amicale pression des événements en 1992 (liquidation d'Egor) je décide de créer mon entreprise **Nemrod**, du nom d'un roi de Caldée grand chasseur devant l'éternel. Aujourd'hui, nous sommes 14 personnes parmi les leaders en Rhône-Alpes dans le recrutement de cadres dirigeants et cadres experts.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'Egor a été sauvagement liquidé en 1992, nous nous sommes retrouvés, d'un coup sans réel statut. A ce moment-là, je suis allé pour la 1^{ère} fois à ANPE (Pôle emploi) ! Cela m'a fait beaucoup de bien !

J'avoue m'être particulièrement souvenu de cet épisode, lorsque j'ai intégré le Conseil d'administration de l'Unedic !

La tendance à venir dans ton métier ?

Je vois 2 tendances fortes se dessiner. Une réelle accélération dans les procédures de recrutement liée à l'outil internet. Il engendre une connexion immédiate et directe des interlocuteurs entre eux. Et la notion d'anticipation : il faudra de plus en plus prévoir de recruter même si le poste n'est pas « ouvert », imaginer les compétences à venir et commencer à identifier les spécialistes.

Si tu changeais de métier ?

Directeur d'une troupe de théâtre autant pour la scène que pour la gestion.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille sera une priorité à l'avenir. Je suis et reste un passionné de théâtre amateur. J'ai également plusieurs mandats au Medef.

Tes plus belles réussites

La réussite, selon moi, est de ne pas en être conscient !

Sinon, je dirai deux actions liées à l'humain :

- Faire progresser les autres à travers mon métier
- Aider les jeunes à trouver leur voie professionnelle car une personne entourée multiplie par 10 ses chances de recouvrir le chemin de l'emploi. Je participe activement à des associations dans ce domaine.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



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 avons 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.



Olivier SAFIN

Fondateur & gérant associé de SATEL
(Télémarketing, relation clients)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je pense avoir toujours eu la volonté d'entreprendre, de créer et de ne dépendre que de mes propres décisions. J'ai donc créé **Satel** dans le cadre de la 3^e année IFAG en novembre 1993 et suis donc devenu chef d'entreprise assez rapidement. Cette création s'est faite en association avec un associé, ami d'enfance qui a fait une fac de Sciences éco.

J'aurais pu être artisan ou profession libérale mais dans tous les cas l'idée était d'être indépendant, même si finalement, on est toujours dépendant de clients, de fournisseurs, de financiers... !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Satel a connu une période délicate de 2007 à 2009 (délocalisation des centres d'appels en offshore, saturation du marché). A cette époque, j'ai pu remarquer combien le soutien des établissements financiers n'étaient que théorique, même pour une société avec 15 ans d'existence. Cela m'a permis de constater que l'histoire du parapluie qui ne s'ouvre que quand il fait beau n'est pas une légende...

Par contre, l'investissement de nos collaborateurs a été décuplé dans ces moments de doute.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a une cinquantaine d'acteurs en France en Télémarketing avec 3 à 4 très gros (Téléperformance, Acticall, B2S, Webhelp...). Beaucoup d'acteurs ont disparu depuis 10 ans, et demain d'autres vont disparaître ou fusionner. Le marché s'assainit, le tout est de tirer son épingle du jeu en se positionnant sur des marchés de niche.

Il faut être de plus en plus multicanal dans notre métier et s'équiper informatiquement en conséquence. La qualité des SI est fondamentale.

Si tu changeais de métier ?

Scénariste de BD mais pas dessinateur car je suis le mec le plus mauvais du monde en dessin.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un fan de rugby et à ce titre, Président du Club de Rugby de Vichy. Cela me prend pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

- Il y a pas mal de cadres qui partagent l'aventure Satel depuis le début en 1993, soit plus de 18 ans. Une belle fidélité et un gage de pérennité.
- Le fait d'être restés indépendants avec mon ami Bertrand, sans actionariat étranger, au sein d'une holding où nous partageons les fonds à 50/50.
- Raisonner en RH plutôt qu'exclusivement en chiffres.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Emilie CHAVIGNER (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



Mireille SCHEHR

Fondatrice et dirigeante de SONKEI RH

IFAG Lyon - Promotion 2010



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.



David SHERMAN

Directeur Général de ZEUS TELECOM SA

IFAG Paris - Promotion 1982

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Tout de suite après l'IFAG, je suis parti à Londres pour faire du volontariat pendant 1 an, dans mouvement de jeunesse type Scouts. Dès 1983, je crée **une société de fournitures de bureau** et démarche toutes les sociétés françaises installées à Londres. La demande m'amène parallèlement à créer, en 1989, une imprimerie pour fournitures de bureau. En 1992, je reviens à Paris et représente en France un opérateur Télécom américain : **IDT**. Trois ans plus tard, **Interoute**, un opérateur Télécom anglais me propose de devenir le patron de sa filiale française. La fibre entrepreneuriale reprend le dessus en septembre 1997 lorsque je m'associe pour créer **Lycamobile**. Un opérateur télécom, aujourd'hui installé à Londres, passé de 3 à 2000 salariés en quelques années.

En 2002, je décide de faire une pause car je passais beaucoup de temps en avion et adopte un statut libéral de conseiller en télécom. **Zeus Telecom SA** me propose de devenir leur Directeur Général. Nous faisons du conseil - auprès des chefs d'état - concernant le contrôle de trafic téléphonique international entrant.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 2 années passées en Centrafrique de 2005 à 2007 ont été, pour moi, extraordinaires en raison de la gentillesse des gens et de la fragilité du pays au demeurant absolument pas guerrier alors que les contrées environnantes (Tchad, Soudan) le sont.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Une concentration des opérateurs et un contrôle croissant des flux.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du social.

Et pendant ton temps libre ?

J'adore les échecs et fais de la natation régulièrement, 2 à 3 fois par semaine. J'essaie également d'être le plus souvent possible à la maison, en famille, avec mes 5 enfants.

Tes plus belles réussites

- Avec un de mes clients Telsoft, nous avons mis en place une passerelle pour le contrôle du trafic international entrant des Télécom en Centrafrique. Via le contrôle du préfixe téléphonique du pays, il s'agissait de vérifier ce que gérait les opérateurs Telecom afin d'en retirer des ressources pour l'état.
- Avoir encouragé et sponsorisé l'équipe de badminton de Centrafrique en 2006 en trouvant joueurs, terrain, équipement, sponsors...



Philippe SOILLE

Fondateur et associé de FORMAT PRO

IFAG Paris - Promotion 1975

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

A la sortie de l'IFAG, je reste chez **Bayard Presse** 2 ans, puis pars en Alsace, au sein du groupe **Kaysersberg**, en tant que chef de produits plastiques. Cette industrie m'intéressait, et décide de revenir à Paris pour acquérir un « verni technique » en plasturgie au CNAM.

General Electric m'a laissé le temps de finir cette formation, après laquelle, j'ai été promu en Hollande, comme Market development Europe automobile. Une opportunité m'amène à partir 3 ans aux USA, pour le **groupe Ferro plastics**, où j'en profite pour passer un MBA plasturgie.

J'exerce ensuite différents postes (ventes, achats etc) dans plusieurs structures dont celui de Directeur de département d'achats du Groupe **Sommer Allibert** (+ 1 milliard d'€ d'achats de matières 1ères)

Je reste dans ce secteur jusqu'en 1998, au moment où je rachète une société d'illumination, vendue en 2002. Après plusieurs postes dans des sociétés qui se revendaient les unes aux autres (Allied Signal, PCD...), je décide de travailler pour mon compte, en me spécialisant dans la création d'entreprise étrangère en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

- Directeur Général France / Espagne pour la division plastique du groupe pétrolier autrichien OMV
- Directeur commercial USA / Europe/Afrique de Ferro corp, en charge aussi des transferts marketings

Les tendances à venir dans ton métier ?

Comme dans la plupart des domaines, les tendances ne sont pas très optimistes, mais pour quelqu'un qui veut se lancer, il y a de la place !

Si tu changeais de métier ?

Je changerais de pays plus que de métier : l'Afrique du sud, que je connais bien me tenterait.

Et pendant ton temps libre ?

Bricolage, promenades et voyages : je retourne pour le plaisir (et pas pour le business) dans les pays que j'ai appréciés.

Tes plus belles réussites

- Organisation d'un réseau ventes et marketing international chez Ferro,
- PCD / OMV : poste de DG France Espagne
- Elu meilleur directeur des ventes Europe chez GE



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Wilfried SOUCHET

Directeur Général de L'IMPRIMERIE
(Groupe RICCOBONO/IMPRIMEUR)

IFAG Auxerre - Promotion 2013



Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille dans le milieu de l'imprimerie depuis le début de ma carrière.

Conducteur de rotative à l'imprimerie **Maury** pendant 6 ans (équipe de 5 pers.), j'évolue ensuite comme Responsable de nuit (équipe de 20 pers.) à **L'Yonne Républicaine**. Au bout d'un an et à seulement 24 ans, la direction du journal me propose de devenir membre du Conseil d'administration.

Une expérience très dynamisante qui me conduit à devenir Responsable d'Exploitation (équipe de 220 pers) chez **Amaury Singam Sicavic** en d'autres termes l'imprimerie du Parisien, d'Aujourd'hui en France ou l'Equipe. Ainsi de 26 ans à 32 ans, j'ai négocié avec les différents partenaires sociaux 2 plans de modernisation, réduits les effectifs de 220 à 83 personnes, transformé le mode de management, acquis l'adhésion des équipes et de l'actionnaire avec qui je finissais par traiter en direct.

En 2010, je deviens Directeur de **Midi Print**, une usine de 64 personnes, créée pour le Figaro et construite en partenariat avec le Groupe Riccobono/imprimeur. Une année plus tard, le Groupe reprend, toujours en partenariat avec le Figaro, une nouvelle usine, **l'Imprimerie**, équipée de rotatives Waterless.(sans eau).

Depuis 2011, je pilote cette entité constituée de 129 salariés et m'occupe aussi de missions transverses au sein du groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les négociations chez Amaury face à des équipes très syndiquées. Il a fallu amener tout le monde dans le même sens. Une expérience riche en pilotage d'équipe.

Les tendances dans ton métier/secteur ?

Dans l'imprimerie, nous connaissons déjà et connaissons demain encore une baisse d'activité doublée d'une concentration des acteurs.

Ceux qui survivront seront innovants commercialement et techniquement (avec des investissements lourds en R&D) et sauront faire des gains de productivité conséquents pour gagner en marge.

Si tu changeais de métier ?

Entreprendre est un beau métier, entreprendre est une belle action !

Et pendant ton temps libre ?

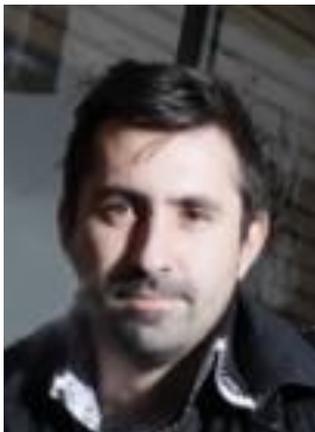
Ma famille et mes enfants, le rugby et le golf.

Tes plus belles réussites

- Etre arrivé à gagner la confiance d'équipes au départ très revendicatives et défiantes.
- Avoir utilisé ma capacité à écouter, à accompagner pour déployer un management efficace et humain à la fois.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Damien TIGNARD

Fondateurs et dirigeant associé de GINKGO
(construction en bois)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un BTS de communication à Montpellier, j'ai intégré la 1^{ère} promo de l'IFAG Nîmes en 2005 pour faire mes 3 années d'étude en alternance. Deux ans dans le journal économique local **Le réveil du Midi** où je faisais tout, comme c'est souvent le cas dans une PME ! Ensuite, j'ai effectué de la vente indirecte pour **GE Capital** en étant implanté chez Dell. Il s'agissait de convaincre les commerciaux de Dell pour que leurs clients/entreprises adoptent les solutions de financement proposées par GE Capital plutôt que par un autre fournisseur. Cela m'a permis d'être un peu plus politique, de comprendre le lobbying...

Mais cette 3^e année était surtout celle du Kcréa. Nous avons imaginé un projet de constructions en bois – **Ginkgo** - avec un autre IFAGuien, Jean-Bernard Almeras, avec qui je suis aujourd'hui associé. A la sortie de l'IFAG en 2008, nous avons été contacté par Innov'up, une structure locale qui nous a permis de développer le projet dans un incubateur durant 1,5 an. Depuis notre création en septembre 2009, nous avons mis en place un atelier de 400m², créé une 2^{ème} structure pour séparer le commercial (4 salariés) de la fabrication (6 salariés), et mis en chantier une vingtaine de réalisations.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'entreprise sans hésiter. Ça ne se fait pas en dilettante. Il faut une implication à 300%, une énorme persévérance et une capacité de travail ultra importante. Je n'imaginai pas cela avant de le faire ! Pour autant, je ne crois pas que cela s'apprenne. Il faut avoir un tempérament adapté à ce type d'épreuve et les nerfs sacrément solides !

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché de l'immobilier connaît des fluctuations mais celui de la construction en bois – une niche - connaît une progression constante. Il représentait 4% du marché de la construction en 2007 et en fera au moins 15% en 2015 avec des différences selon les zones géographiques. La région Rhône-Alpes est importante avec 20% de cette niche !

Si tu changeais de métier ?

Cela m'aurait plu d'être conseil dans un cabinet d'audit et d'apporter des solutions pour le rachat d'entreprises, par exemple

Et pendant ton temps libre ?

La création d'entreprise est très prenante aussi le peu de temps qu'il me reste est consacré à bricoler ma maison...en bois !

Tes plus belles réussites

- Avoir appris un métier, le bâtiment, que je ne connaissais pas du tout il y a 5 ans.
J'ai progressé de manière importante et accumulé du savoir dans ce domaine à force de persévérance, d'adaptation et de travail.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

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 ainée exprime aujourd'hui l'envie d'être « chefe » d'entreprise !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

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 turnover est extrêmement élevé m'a alors conduit à la sélection d'un nombre très important de profils hétéroclites.

Des CV identiques, des lettres de motivations copiées sur internet, des entretiens sans reliefs ! 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.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

IFAG Alumni Luxe

Marc TRONSON

Fondateur et Président de AQUAMOON (Spa)

IFAG Paris - Promotion 1980

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Dès l'IFAG en 1978, je suis entré chez **Vichy** en tant qu'Adjoint au Directeur de la Communication en charge de la partie Internationale jusqu'en 1981. Après l'armée en 1982, j'ai créé à 24 ans **Cybor** ma première structure qui comprenait une agence de pub/Plv, une agence de mannequins et une usine d'injection plastique. L'ensemble représentant une centaine de salariés. Je l'ai revendue pour faire le tour du monde pendant 1 an.

De retour, **YSL** me propose de devenir Advertising Export Manager. Un poste que j'occupe plus de 9 ans jusqu'en 1997 date à laquelle je décide de créer ma 2^e société, **Alderan**, une web Agency/SSII. Durant cette période, je fais des levées de fonds, créer le 1^{er} portail de luxe (Webdeluxe.com), rentre dans un fonds d'investissement. Puis, je reviens chez **YSL Beauté** de 2002 à 2004. Ensuite, **Pico**, groupe chinois leader mondial de l'événementiel m'offre la possibilité de devenir Patron de l'Europe. J'y reste 5 ans.

En 2009 des amis créent **Gobetween csr**, un cabinet conseil en RSE.

Partenaire et CFO (30%), je leur apporte ma vision internationale acquise dans des grands groupes et mon expérience de la gestion de PME.

En 2012, je décide de bâtir **Aquamoon**, un spa de 600 m², réservé aux femmes et situé place Vendôme. Deux ans plus tard, je crée **Softmesology**, une technique non-invasive révolutionnaire inspirée de l'esthétique médicale qui reçoit le Prix H. Pierantoni de l'Innovation 2014 décerné lors du Congrès International d'Esthétique Appliquée à la Porte de Versailles.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma direction Europe du groupe PICO. Travailler à haut niveau et seul caucasien, dans un groupe sino-asiatique est une expérience extraordinaire, riche d'enseignements. Elle montre le décalage avec nos cultures et habitudes et explique en grande partie les tendances macro-économiques actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille au lancement d'autres sociétés. Je pratique pas mal de sport, de musique. Je cultive mon jardin et enfin j'élève 5 garçons...

Tes plus belles réussites

- Traversée de l'Atlantique à la voile à 25 ans.
- 1^{er} Oscar PLV à 26 ans.
- Lancement de parfum à Jeddah en 1989.
- La première application d'un book marketing int'l sur CD rom chez YSL + base de données en 1995.
- **Best 40** de Capital-IT en 2000 (les 40 meilleures start-up en Europe)
- Musée du Débarquement à Omaha Beach en 2006.
- Ma famille...

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Laurent VALLAS

Directeur de l'agence JONES LANG LASALLE LYON (Conseil en immobilier d'entreprise)

IFAG Lyon – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Entré comme stagiaire à la sortie de l'IFAG au sein du département industriel, j'en ai pris la responsabilité 6 ans plus tard. La financiarisation de l'immobilier d'entreprise m'a orienté vers plusieurs postes de management pour les départements transactionnels de **JONES LANG LASALLE Lyon**. Notre société étant en perpétuelle mutation, et possédant un ADN Anglo-Saxon, nous avons développé depuis le Hub de Lyon des métiers de conseils (renégociations de baux, AMO, études de valorisation de fonciers, aménagements d'espaces de bureaux...) pouvant être réalisés sur les régions.

Depuis 2008, j'assume donc la fonction de JLL Lyon en charge du développement des 6 grands métiers de notre société. Nos équipes progressent et représentent à ce jour plus de 77 consultants, ingénieurs, commerciaux et architectes d'intérieurs. Depuis 2012, j'ai intégré le comité de direction de JLL France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir relevé le défi de pré-vendre la tour Incity 1 an avant sa livraison. Immeuble emblématique de Lyon, mais surtout le

travail en équipe projet avec nos départements marketing, étude & recherche, Tetris et les départements transactionnels. Une vraie Task-force dédiée à notre client.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'immobilier devient un véritable outil de management. De ce fait, une vision à 360 degrés est nécessaire pour l'entreprise dans ses choix stratégiques. RH, financiers, organisation, communication, aménagement des espaces... afin de répondre à ces challenges, notre métier évolue énormément et nécessite de proposer une offre de service globale incluant de multi compétences. La formation enseignée à l'IFAG permet de se préparer à devenir un véritable chef de projet, c'est l'orientation principale que nous constatons : coordonner des équipes.

Si tu changeais de métier ?

Je ne veux surtout pas changer. ce métier est tellement passionnant, enrichissant, par ailleurs JLL permet de progresser dans un contexte favorable...

Et pendant ton temps libre ?

Cyclisme, running, ski, voiture ancienne, architecture et voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- C'est avant tout la réussite collective des équipes présentes à mes côtés depuis pas mal de temps qui me donne le plus de joie et de satisfaction.
- L'effort se partage ainsi que la réussite. C'est peut-être l'impulsion d'une dynamique de fonctionnement à travers la mise en place d'équipes projet pour répondre à nos clients qui me tient à cœur. Et ce dans un métier qui, à la base, est très individualiste.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Assurance et Finance

Marc VANKENHOVE

Directeur de MEILLEURS INVESTISSEMENTS

IFAG Montluçon – Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG Montluçon, j'ai commencé au guichet d'une **Caisse d'Épargne** parisienne et poursuivi en devenant chargé de clientèle entreprise au **CCF** pendant 1 an. Puis l'envie d'accroître mes compétences financières m'amène à suivre un Master de Finance à l'ISC qui me permettra de devenir responsable du service trésorerie **d'Elige** (Vinci). J'y reste également 1 an et fais un passage d'1,5 an en tant qu'assistant du trésorier de **la Barep**, une petite banque filiale de la **Société Générale Asset Management**.

A partir de 2005, je rentre pour 6 ans au **Crédit Agricole Asset Management (CAAM)**, toujours dans la partie middle office à gérer des capitaux. Au bout d'1,5 an, on me charge de mettre en place, à Milan, la trésorerie d'une fusion du CAAM avec la Banca Intesa. Mission accomplie et retour sur Paris où je reste 3 ans jusqu'à la fusion entre la CAAM et la SGAM donnant naissance à Amundi.

Début 2011, je négocie mon départ pour développer **Meilleurs Investissements**, mon projet de conseiller en investissement financier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste mon expérience d'expatrié à Milan. J'ai assouvi un rêve d'enfant tout en découvrant ce qu'était la vie et le travail à l'étranger : la langue, la nourriture, les relations de travail... tout est différent. On est obligé d'utiliser de nouvelles capacités, ne pas vivre sur des réflexes et faire preuve d'une grande adaptabilité.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le trading devient de plus en plus accessible aux individus et ne sera plus le seul apanage des grosses institutions. Il va se démocratiser et on pourra en faire sans être obligé de suivre des études financières poussées. Pour autant, ce seront toujours les grandes structures qui feront le marché d'échanges de gros capitaux.

Si tu changeais de métier ?

J'arrêteraï la finance et j'irais vers le service aux autres en utilisant mon expérience dans le bien-être.

Et pendant ton temps libre ?

J'arrêteraï la finance et j'irais vers le service aux autres en utilisant mon expérience dans le bien-être.

Tes plus belles réussites

- Mon 1^{er} saut en parachute tout seul ! Sauter de l'avion seul à 4000 m représente un vrai défi !
- Je suis un homme chanceux et j'ai développé des facultés pour favoriser la chance ! Mes activités favorites le trading (cerveau droit) et de mieux-être (cerveau gauche) illustrent bien l'équilibre que je cherche.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Hélène VERGNE

Directrice d'agence chez SOCIETE GENERALE

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.



Vincent VIGNAT

Fondateur et gérant d'AWITECH (Traitement de l'air)

IFAG Lyon – Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après mes études à l'IFAG - suivies en mode classique de 1993 à 1996 - j'ai occupé pendant un an et demi un poste de technico-commercial dans la vente de produits industriels. Puis je suis devenu Ingénieur d'affaires dans le traitement de l'air et ce, pendant 10 ans. Durant ces nombreuses années et jusqu'en janvier 2008, j'ai acquis une forte expertise dans ce domaine. J'ai franchi le pas de la création d'entreprise en mars 2008 car je souhaitais travailler à ma façon et élargir le spectre de mes activités.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2003, nous avons commencé à travailler avec des constructeurs et intégrateurs de machines. C'était un nouveau type de clientèle avec un niveau d'exigence exceptionnelle. Cela fut une grosse remise en cause dans notre manière de travailler. C'est comme si vous étiez dans un hôtel sans étoile et que vous deviez vous transformer en palace. Vous voyez le travail à fournir ! Nous nous retrouvons dans ce type de situation. Ce fut extrêmement riche d'enseignements.

Résultat : nous avons réussi à convaincre ces constructeurs et à les fidéliser.

La tendance à venir dans ton métier ?

Si j'avais la possibilité de faire ce que je veux, je deviendrais pilote d'hélicoptère !

Si tu changeais de métier ?

Je vois 3 phénomènes pour lesquels il risque d'y avoir des évolutions majeures :

- L'optimisation des consommations d'énergie, un point sur lequel les clients sont déjà sensibilisés
- La récupération d'énergie qui n'est pas encore assez exploitée et qui sera sans doute un point essentiel des process industriels à l'avenir
- Et puis, bien sûr, la réglementation dont nous dépendons toujours et qui devrait évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille le plus possible. Puis pour me détendre, je fais du tennis, du VTT et de la course à pied. L'hiver, je fais pas mal de ski car nous sommes proches des stations.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à travailler avec des constructeurs de machines, une clientèle extrêmement exigeante. Cela m'a permis de rentrer dans le secteur de l'aéronautique, un univers fermé auquel je n'aurais pas eu accès.
- La création d'Awitech avec un bon départ puisque les 2 premiers exercices sont encourageants.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

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.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Vincent VRIGNAUD

Fondateur de CHOISISTAVOIX.COM
de la société BGC

IFAG Angers - Promotion 2006

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je pense que c'était pour moi quelque chose de naturel. J'ai pu goûter aux différentes facettes de la création d'entreprise pendant mes années d'études à l'IFAG. J'avais donc l'envie, il fallait juste trouver l'idée.

Après 8 années passées en tant que responsable de secteur IT au sein de **Vecteur Plus**, je commençais à m'essouffler. J'y ai de plus rencontré un de mes futurs associés. Nos déjeuners se sont alors transformés en brainstorming.

Eureka ! Après 6, mois à chercher j'ai enfin trouvé l'idée. Ce sera un site de rencontres se basant sur la voix : **www.choisitavoix.com**

Le premier vrai test a été le plan média. avec un retour fut au-delà de mes espérances : RTL, RTL2, Fun radio, Metronews, France Bleu, Ouest France, Marie Claire, Biba et des relais via les blogs spécialisés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon stage de fin d'année IFAG chez Chronoflex, jeune PME nantaise qui va

à 200 à l'heure. Je me souviens d'une remarque du PDG me croisant dans les couloirs : « pourquoi tu marches ? Ici on court !!!

Ceci dit, ce fut très enrichissant puisque on m'a confié la responsabilité du marketing lors du départ en congés maternité de la responsable. Sur la fin, j'ai même participé à la stratégie commerciale en travaillant en binôme avec le Directeur commercial.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché est en pleine mutation. A ce jour, sur 18 millions de célibataires, seulement 6 millions sont inscrits sur des sites de rencontre. Il reste encore de la place !

Si tu changeais de métier ?

J'apprendrai l'œnologie, le métier de vigneron et j'achèterai un domaine dans le sud de la France !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et voyage en famille
Dès que j'ai le temps je repars en Espagne faire du canyoning !

Tes plus belles réussites

- La mise en place d'une gestion de la production (planification, gestion des risques, logistiques) au sein de l'entreprise de signalétique Forme et Signe.
- Participer au sein de l'équipe sédentaire à la croissance à 2 chiffres de l'entreprise Vecteur Plus.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com