



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Olivier GRANET

Directeur Général du Pôle Services France
de VINCI FACILITIES

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, via un LBO, et crée **Vinci Facilities**, un an plus tard. L'objectif : construire une offre efficace de Services (Maintenance, Gestion des énergies, Facilities Management, Services aux utilisateurs, Sureté-Sécurité) par le biais d'intégrations et de créations. C'est à ce moment-là qu'on me confie la Direction Générale du Pôle Services France de Vinci Facilities, une holding qui comprend aujourd'hui 7 sociétés et 2300 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'actuelle, par la création il y a bientôt 3 ans d'un Pôle de Sociétés de Services, Sureté, 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.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com