

ensemble

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

#61

JUILLET - AOÛT 2009

IFAG ALUMNI
Network attitude



Sonia Pannier

RESPONSABLE MARKETING DEPUIS 2006 DE LA SOCIÉTÉ GEOMAP, ÉDITRICE DE LOGICIELS DE CARTOGRAPHIES, SONIA PANNIER A UTILISÉ LE RÉSEAU IFAG POUR FAIRE DÉMARRER SA CARRIÈRE PROFESSIONNELLE.

« Lorsque j'étais étudiante, un intervenant nous assurait que **le réseau était le plus important dans une vie professionnelle. Quand on est en formation, on ne se rend pas compte de ce que cela signifie vraiment.** Aujourd'hui, j'ai compris combien c'est primordial, quel que soit le cursus ». Cela a en tout cas permis à Sonia Pannier de saisir au bond l'opportunité d'un poste de responsable marketing chez GEOMAP, PME éditrice de logiciels de cartographie, deux ans à peine après la fin de ses études.

Mais bref retour en arrière. En 2004, la jeune diplômée de l'IFAG Auxerre achève un CDD au sein de l'entreprise Wannitube, fabricante de canalisations pré-isolées pour les réseaux de chauffage. Elle y a effectué son contrat d'apprentissage et travaillé sur le projet de création du site intranet et extranet. Au fil de sa formation à l'IFAG, elle s'est peu à peu orientée vers le marketing, domaine qu'elle découvre à travers les projets suivis à l'école. Début 2005, Sonia entre en tant qu'assistante marketing dans une autre société au même domaine d'activité, George Fischer, filiale parisienne d'un groupe suisse fabricant mondial de tuyauteries plastiques.

Un entretien, le contrat en poche

« J'y ai appris le marketing opérationnel », explique Sonia Pannier. « La gestion de la gamme des produits, l'organisation événementielle avec les salons, la communication et la création et la réalisation des documents promotionnels, le calcul des prix... » **C'est une collègue de promotion de l'IFAG qui la contacte** un an plus tard et lui propose de se rendre à un entretien : la société GEOMAP, au Luxembourg, crée un poste de responsable marketing.

« Je suis repartie avec le contrat en poche », se souvient la jeune femme. Deux ans plus tard, elle est en poste à Paris, responsable désormais du marketing pour la France, la Belgique et le Luxembourg. **« Je dispose de suffisamment d'autonomie pour prendre des décisions et mettre en place la stratégie de communication que je souhaite »**, estime-t-elle. « C'est un poste transversal, je travaille avec les assistantes des directeurs de chaque filiale. Le plus difficile, c'est encore de convaincre les commerciaux et les techniciens de cette PME de 25 personnes de ma démarche. Mais aujourd'hui je suis fière d'avoir donné une image à la société, l'identité existe et les habitudes de nos clients sont prises ».

L'IFAG

L'un des points forts de l'IFAG, c'est la formation en alternance. En sortant de l'école, on n'est pas uniquement un jeune diplômé sans expérience.

CEUX QUI L'ONT AIDÉ

Je suis notamment reconnaissante à un maître d'apprentissage, M. Lintz, aujourd'hui DG de la société Logstor. Il m'a soutenu pendant toute la durée de mon contrat d'apprentissage et avait la volonté de transmettre son savoir.

SES ASTUCES

Pour trouver un emploi, je crois que c'est le plus souvent un certain état d'esprit qui fait la différence, lorsqu'après avoir envoyé un CV on passe un entretien. L'ambition n'empêche pas l'humilité qu'on nous apprend aussi à l'IFAG.

SES RÉUSSITES

Étudiante, je n'avais pas d'idée précise de mon métier. L'IFAG m'a permis d'arriver à ce poste aujourd'hui, ce dont je suis fière, et de savoir que je peux rebondir pour exercer d'autres postes demain.

www.ifag-alumni.com

Déployer vos stratégies de Développement Durable grâce aux réseaux

Mieux répondre aux attentes de vos clients, trouver de nouveaux marchés, utiliser pleinement vos ressources, maîtriser vos rejets, partager votre expérience avec d'autres entrepreneurs!...Voici ce que vous pourrez accomplir en intégrant les réseaux dédiés aux démarches Développement Durable.

Rappelons que le Développement Durable est situé à l'intersection de trois principes fondamentaux

- Un principe économique qui requiert une utilisation raisonnée des ressources pour préserver l'avenir des générations futures
- Un principe environnemental qui spécifie que la société civile doit protéger ses ressources
- Un principe social qui indique que chacun doit être traité avec équité...

Pourquoi apprendre à "faire des affaires autrement" ? Sous la pression conjointe du marché, des investisseurs, des lois et de leurs salariés, les entreprises doivent aujourd'hui évoluer et entreprendre différemment afin :

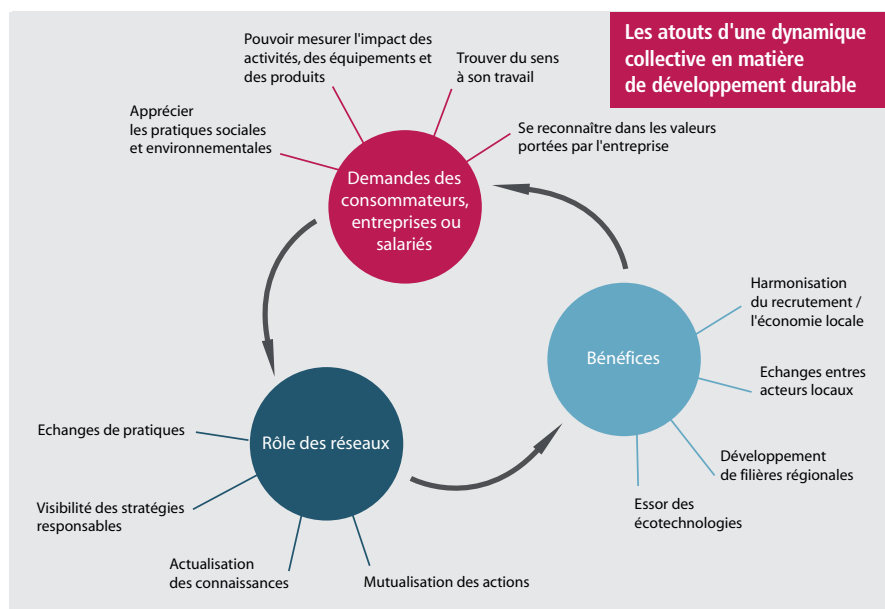
- De répondre aux attentes de la société, des consommateurs, des donneurs d'ordre qui demandent aux entreprises de s'engager bien au delà des obligations légales.
- De rechercher des avantages concurrentiels
- De tenir compte des nouvelles attentes des salariés.

Quelles sont les bonnes pratiques ?

Face à ces situations nouvelles, la gestion des projets de l'entreprise progressera d'autant plus efficacement qu'elle s'inscrira dans une dynamique collective dont elle sera solidaire. Dès lors, la recherche de partenariats, d'établissement de liens entre le local et le global, le sectoriel et le territorial doit être au cœur de la démarche entrepreneuriale quelle qu'elle soit.

La puissance et le rôle des réseaux.

Fédérer des savoir-faire, des services ou des compétences représente le vecteur le plus efficace pour traiter des problématiques conjointes d'entreprises, de filières et/ou territoire. Les bénéfices obtenus



ne sont importants : essor des écotecnologies, le développement d'une image de filière au sein d'un territoire, l'accroissement des échanges entre laboratoires, universités, acteurs institutionnels de l'environnement...

Aujourd'hui, une politique de développement durable se conçoit via la mutualisation des pratiques et le partage des enjeux avec les acteurs concernés d'une filière ou d'un territoire. **Notons que son déploiement révèle un paradoxe fondamental** : dans notre monde de plus en plus individualiste, la complexité des enjeux à traiter rend vaine et peu performante toute démarche de développement durable strictement individuelle ■

Quelques réseaux de démarches en DD :

ddnetwork.ning.com : le 1er réseau social français dédié au DD

www.tinkuy.fr : la communauté qui vous aide à devenir plus responsable (conseils, astuces, bons plans...)

www.achatsresponsables.com : échanges pour intégrer des critères environnementaux dans les marchés publics (Alsace)

www.teddif.org : favoriser l'émergence d'agendas 21, échange et amélioration de pratiques et formation des acteurs

www.versailles-ecobiz.fr : concentrer savoir-faire et compétences en matière d'environnement.

www.reseau-paris-developpement-durable.org : le 1er réseau de TPE/PME responsables parisiennes

www.alliance21.org : réseau accompagnant les entreprises en matière de RSE

Dates clés de Jean-François Ledun

- 1976 : Formation IFAG puis 3e cycle à l'ICG. Saint Gobain : contrôleur de gestion puis direction d'une filiale d'un groupe de construction en 1988
- 1999 : création de JFL Consultant. Spécialiste de la formation et du conseil en gestion



Posez vos questions réseaux à Jean-François Ledun

Intervenant en gestion/finance et Développement Durable à l'IFAG Paris
jflconsultant@wanadoo.fr



Franck Nadal

41 ANS, PROMOTION 1992, TOULOUSE.
CHEF DE ZONE EXPORT AMÉRIQUE DU
NORD CHEZ UNITED BISCUITS, DIVISION UB
INTERNATIONAL, BUREAUX À NANTES.

En quoi consiste votre métier aujourd'hui ?

Je suis chef de zone export de United Biscuit, groupe multinational agroalimentaire d'origine britannique, second biscuitier mondial avec une forte présence dans de nombreux marchés (n° 2 en France et n°1 en Grande-Bretagne). Je suis chargé, par le biais de la division UB International à laquelle j'appartiens, de développer les marques du groupe fabriquées en Europe (BN, Delacre, Carr's, McVitie's, Verkade, Jacob's...) sur deux marchés : les USA et le Canada.

Je commercialise les produits du groupe à des distributeurs locaux qui nous représentent sur ces marchés. Soit par des distributeurs classiques, comme au Canada, qui ont des locaux de stockage, des forces de vente et qui représentent des marques, soit par le biais d'un industriel, comme aux USA. Sur le marché américain, notre marque Carr's qui est le leader des "spécialités Crackers" est ainsi représentée par Kellogg's. Autre type de vente sur le marché américain : les boîtes d'assortiment de biscuits Delacre, vendues entre

Thanksgiving et Noël, sont distribuées par le biais d'un biscuitier danois, qui dispose d'une filière aux USA. Je gère ma zone géographique comme un chef d'entreprise, avec un compte d'exploitation. J'achète les produits à nos usines à un certain prix et je les revends avec pour objectif de maximiser la rentabilité, tout en ayant à l'esprit de pérenniser le marché et de fidéliser le consommateur.

Quelles sont les qualités requises pour l'exercer ?

J'occupe le même poste depuis une dizaine d'années dans cette entreprise, mais pour des zones géographiques différentes : Grèce, Suisse, Dom-Tom, Australie, Nouvelle-Zélande, zone Asie... C'est un métier complet où il faut être polyvalent et compétent dans de nombreux secteurs : finances, commercialisation, logistique, marketing, pratique des langues... C'est aussi un métier physique où il faut aussi aimer l'avion et vite se remettre des décalages horaires !

En quoi a-t-il changé ces dernières années ?

N'ayant pas toujours travaillé pour les mêmes

marchés, je n'ai pas de recul pour parler de celui des USA et du Canada que j'ai en charge depuis 18 mois. Cependant, la crise récente me fait constater que les choses évoluent vite. Avant, par exemple, les fluctuations entre les devises étaient modérées : aujourd'hui, les amplitudes peuvent être très fortes en quelques mois, voire en quelques semaines. Même chose sur les matières premières, dont les prix peuvent changer très rapidement.

A quoi est-il susceptible de ressembler demain ?

A ce poste, il faudra travailler en temps réel, aller vite, s'adapter encore plus vite. L'avenir est particulièrement imprévisible, car la crise influe aussi, bien sûr, sur le comportement d'achat des consommateurs dans le monde entier. Il faudra développer rapidement des stratégies commerciales et marketing novatrices et génératrices de valeur, pour s'adapter au plus prêt au comportement d'achat fluctuant des consommateurs et des orientations de la distribution (développement des marques de distributeurs et offres premier prix par exemple).

BUZZ RECRUT'

Partenariat Ifag Alumni / Viadeo

Si tu es diplômé(e) de l'IFAG, tu as un accès Premium - à vie - au sein de la communauté Ifag Alumni. Echange direct avec les 1350 membres ! Bonne Viadeo-navigation.

■ Rejoins-nous sur www.viadeo.com

Info flash

CABINET DE RECRUTEMENT

■ **Son cœur de métier** : Le recrutement.

■ **Les profils recherchés** : tous type de profils pour des emplois permanents ou temporaires

■ Sa philosophie :

Proximité avec les candidats et les entreprises grâce à une équipe constituée de 400 collaborateurs spécialisés par secteur au sein de 14 bureaux à travers le pays (Paris 8ème, La Défense, Bordeaux, Lyon, Lille, Aix-en-Provence,

Toulouse, Nancy, Nantes, Nice, Strasbourg, Tours, Rennes, Rouen).

■ Ses chiffres :

- 80 000 candidats placés chaque année
- 300 000 intérimaires détachés.
- 24 divisions spécialisées
- Plus 4 000 offres d'emploi en ligne
- Plus de 5 700 consultants spécialisés par secteur d'activité
- Plus de 380 bureaux à travers 28 pays



Contact : www.hays.fr

Actualités

L'IFAG ET SES DIPLOMÉS

Découvre le magazine Interactif Delta Mag sur www.ifag.com avec toutes les news des 9 écoles.

Si tu es diplômé et recruteur, n'oublie pas le principe de préférence pour tes stagiaires, pour tes contrats pro, pour ta taxe d'apprentissage... Connecte-toi également à la web TV du réseau IFAG sur www.ifagTV.com. Il y a une rubrique "diplômés" que nous alimentons avec de nouveaux témoignages à chaque événement ou Resto-Reso® dans ta région.

5 ans en Chine : vaincre la routine en forçant le destin !

PORTRAIT D'ALEXANDRE SOUILLAT, RESPONSABLE D'UNE FILIALE FRANCAISE ET RELAIS INTERNATIONAL IFAG ALUMNI EN CHINE.



A l'été 2004, pour sa troisième année à l'IFAG (Montluçon 2005), il part en Chine, seul, sans travail et contact, mais avec quelques euros et des rêves plein la tête. Durant un voyage de trois mois, il rencontre à Yangshuo une Chinoise qui deviendra sa femme. Il travaille neuf mois à Shanghai dans l'intelligence économique pour trois cents euros par mois, logeant dans une vieille Lilong de 15m2 sans toilette, chauffage et eau chaude... c'est la période bohème. L'adversité ne l'ayant pas découragé, été 2005, il obtient un VIE (Volontariat

International en Entreprise) avec pour mission d'implanter la filiale d'une PME spécialisée dans la distribution de billes et rouleaux en acier. Basé à Suzhou, il travaille chez lui pendant huit mois : études de marché, recherche d'entrepôt, sourcing et audit de fournisseurs. Été 2006, à Qingdao, la théorie se mue en pratique : ouverture de l'usine, recrutement et début de l'activité. Aujourd'hui, tous les signaux sont au vert. Fuir le statu quo, père de la routine, sans s'arrêter d'entreprendre tout en gardant une longueur d'avance, pourrait être son leitmotiv. **Prochain challenge** : la création de sa propre entreprise au pays de Confucius.

■ **Ce qu'il apporte à Ifag Alumni** : sa connaissance de la Chine et son implantation dans le pays au moins jusqu'en 2020 et, faute de restos, sa participation à la réponse d'une demi-douzaine d'e-mails par mois à des demandes de renseignements sur la Chine.

■ **Ce qu'il aime à Ifag Alumni** : le dynamisme du réseau qui fuit l'ordinaire.

Contacte Alexandre sur alexandre@souillat.com et suis les tribulations d'un IFAGuien en Chine sur www.souillat.com

Network attitude !

LE NOUVEAU SITE IFAG ALUMNI RÉSOLUMENT COMMUNAUTAIRE, INTERACTIF ET DÉDIÉ AUX DIPLOMÉS.

Depuis janvier 2009, l'association Ifag Alumni développe un nouvel axe de communication : la Network Attitude. Le site Internet et l'organisation d'événements dans toute la France constitueront les leviers essentiels de cet essor.

Alors, viens surfer sur le site de l'association www.ifag-alumni.com et y découvrir les nouvelles rubri-

ques qui t'intéresseront : "Ils créent leur entreprise" où nous mettons en avant les (auto)entrepreneurs, "Événements" où tu peux réserver ta place, voir des photos ou des vidéos, "Le rayonnement d'IFAG Alumni" avec une mise en avant des Relais nationaux et Internationaux via un lien sur Google Map, "Les Club d'activité" et les "club de loisirs" qui prennent forme et seront interactifs avec un forum dans une prochaine version.

Bientôt seront également opérationnels une boutique en ligne d'objets marqués IFAG (www.ifag-boutik.com) et une photothèque en ligne (www.ifag-foto.com).

IFAG ALUMNI Network attitude

LES DIPLOMES ET LE TOEIC

Le contenu pédagogique de l'IFAG intègre une dimension internationale de plus en plus importante.

Le Test du TOEIC ponctue les étapes d'apprentissage et permet de reconnaître un niveau d'anglais à nos étudiants. L'examen n'ayant pas toujours été obligatoire au sein de l'école, certains diplômés, plus anciens et en activité, nous ont contacté pour passer l'examen afin de valider leurs connaissances dans la langue de Shakespeare.

Ifag Alumni - en accord avec IFAG Paris - vous simplifie la tâche et **vous permet de bénéficier d'un prix très concurrentiel** (35 euros) en venant passer le test dans votre ancienne école.

L'IFAG Paris organise des sessions le mardi 21 juillet à 14h et le mercredi 2 septembre à 14h dans ses locaux parisiens (25 rue de Tillier 75012 Paris - M° Nation). Pour vous inscrire, **contacte Claudia Nipau** - Directrice des études à l'IFAG Paris au 01 46 59 25 28 ou par email : claudianipau@ifag.com.

SERVICE AU RÉSEAU

Pour toi, pour le réseau, pense à mettre à jour tes coordonnées sur www.ifag-alumni.com !

NPAI ?

Perdus de vue ?

Si tu as des informations sur ces diplômés, merci de le faire savoir à n.ravillard@ifag-alumni.com :

- Jean-Christophe Martinez (Auxerre - 2002)
- Bruno Pansard (Paris - 1976)
- Laurent Chabot (Lyon - 1993)
- Vincent Mignot (Montluçon - 1997)
- Marc Perdurand (Toulouse - 1989)

Nous pourrons les contacter pour mettre à jour leurs coordonnées et rendre ainsi un meilleur service au réseau.

Adhère en ligne !
www.ifag-alumni.com
C'est rapide et sécurisé !

RESTE CONNECTÉ
avec le réseau...

IFAG ALUMNI
Network attitude
www.ifag-alumni.com

facebook
www.facebook.com

viadeo
www.viadeo.fr

LinkedIn
www.linkedin.com

Apec
www.apec.fr