
CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services





Sarah ABDELLAH

Ingénieur Commercial grands comptes
DELL

IFAG Montluçon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Aminata ABDOU

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

IFAG Paris – Major de la promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre?

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

Tes plus belles réussites

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



Sébastien ANDEVERT

Conseiller aux professionnels Banque-Assurances
chez CRÉDIT AGRICOLE DU LANQUEDOC

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT GEA option RH m'a permis de comprendre que la partie gestion des ressources humaines me plaisait davantage que le reste. Je décide alors de poursuivre mes études en alternance à l'IFAG Nîmes.

Ma 1ère année à l'IFAG se déroule en CP2E chez **Maniebat**, une société de création d'espaces verts, où l'on me confie une partie du développement commercial et de la communication.

Puis, je trouve un contrat pro pour les deux autres années chez **Adecco Médical** en tant que consultant placement sur Avignon. J'y fais du sourcing et du recrutement. En 2008, une fois mon diplôme en poche, l'entreprise me propose un CDD de 8 mois sur Nîmes. Très vite, je deviens responsable d'agence dans le Gard, en Lozère et dans les Bouches du Rhône avec l'encadrement de 3 personnes. Par ailleurs, fan de réseaux sociaux, j'ai monté un programme de formation « recrutement 2.0 » qui m'a permis de devenir formateur interne au niveau du Groupe Adecco Médical (300 salariés, 90 agences).

Depuis janvier 2012, je suis responsable de 3 agences dans les départements 30/34/48 et une partie du 13, j'encadre 10 collaborateurs pour 10M€ de CA.

A partir de février 2013, je prends le challenge de conseiller les professionnels en financement chez **Crédit Agricole**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rapidité de mon évolution et le fait de voir que si je n'étais a priori pas commercial : j'étais dans le relationnel de proximité. Une très bonne manière de vendre et d'obtenir de bons résultats !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les sociétés font de moins en moins appel à nous pour de l'intérim et de plus en plus pour des CDD ou CDI. Il y a une externalisation du service RH par les établissements de soins. L'intérim est employé en cas d'urgence. D'ailleurs, on nous appelle aujourd'hui « Agence d'emploi » et non plus « Agence d'intérim » !

Si tu changeais de métier ?

Cela fait 10 ans que je suis photographe en plus d'un travail à plein temps. Je me suis mis en statut d'auto-entrepreneur pour cette 2^{ème} activité. Mon rêve serait de pouvoir en vivre !

Et pendant ton temps libre ?

La photographie mais aussi le bricolage et le jardinage avec la construction de ma maison qui avance bien et permet de vivre agréablement avec ma famille.

Tes plus belles réussites

- Devenir le plus jeune responsable d'agence chez Adecco Médical qui compte 300 salariés et 90 agences.
- La reprise de l'agence de Nîmes qui connaissait de mauvais résultats. Aujourd'hui, nous avons + 58% de résultat net.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

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

IFAGALUMNI
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 11 ans et je suis toujours passionné par l'aventure entrepreneuriale.

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.

Cette tendance est enthousiasmante car le fruit de ce modèle de management est triple : innovation, bien-être au travail et rentabilité. Aujourd'hui, mon métier est d'accompagner les entreprises, qui le souhaitent, sur ce chemin.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je pense être quelqu'un de foncièrement positif, curieux et je fourmille d'idées pratiques pour faire toujours mieux et plus vite. J'aime collaborer en équipe. C'est pourquoi j'ai une vie associative très riche et de nombreux engagements dans le monde économique et éducatif.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie est belle pour qui veut la regarder ainsi. J'ai aujourd'hui la conviction que l'Homme est bon et je me suis aperçu que si on le regarde comme cela il vous donne le meilleur. Petit à petit j'ai appris à faire confiance a priori et que dans toute chose, tout événement qui m'arrive, il y a du positif.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime avoir une vie riche. Je fais du Golf (Index 12) et du vélo toutes les semaines. J'aime apprendre, au sens large alors je suis des formations de développement personnelles.

Ton ambition :

- Faire bouger la planète management pour contribuer à développer notre territoire sur le plan économique.

Ta philosophie de vie

- J'aime à penser que je suis un homme libre et acteur de ma vie. J'aime la phrase de John Lennon : *Quand je suis allé à l'école, ils m'ont demandé ce que je voulais être quand je serai grand. J'ai répondu « Heureux ». Ils m'ont dit que n'avais pas compris la question, j'ai répondu qu'ils n'avaient pas compris la vie.*



Stéphanie BESER (Née THIEBAUT) Group Reporting application Manager chez SODEXO

IFAG Toulouse - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon DUT GEA option finance/compta et mon stage de fin d'année à l'IFAG Toulouse, je pars au Royaume-Uni et intègre le Back Office d'un Groupe Hôtelier Français, je serai en charge de la comptabilité clients. Après un an passé à Manchester, je rejoins le Groupe Américain **Mars** en qualité de contrôleur de gestion Junior sous le statut VIE pour leur filiale **Royal Canin** en Belgique. Première expérience aux outils BI, système de consolidation et ERP que je ne quitterai plus. La satisfaction client et la qualité des services rendus aux opérationnels de la filiales me feront évoluer sur une position centrale au siège social de Royal Canin. Après quelques mois, je présente ma démission pour rejoindre mon futur mari aux Etats Unis.

Fin de l'année 2008, nous revenons en France. Je suis embauchée par le Groupe Américain **Newell Rubbermaid** (Papermate, Waterman/Parker...) en tant que Financial system Analyst pour le siège social Européen situé à Paris.

Puis je suis recrutée par **Sodexo** en 2011 au sein de la division Bases de vies (plateformes pétrolières, mines...) Asie & Australie en tant que Responsable des systèmes financiers.

Ma principale mission : concevoir et mettre en place un progiciel de gestion dédié au reporting opérationnel des sites et des calculs d'indicateurs de performance. Groupe (Business Intelligence).

Le progiciel a connu une vraie « Success Story » puis a été étendu à la Division Europe pour être officiellement élevé en tant qu'« Application Groupe » lors de ma nomination à la Direction Financière. Depuis tout juste un an, je pilote avec les équipes locales et projet un programme qui devrait se déployer à l'ensemble du périmètre Sodexo (80 pays / 12 régions dans le monde) d'ici fin 2016.

Les tendances à venir dans ton métier ?

- Accentuation de la standardisation et harmonisation du reporting au sein des Directions Financières
- La connaissance et les certifications aux outils décisionnels (BI) deviennent incontournables dans les fonctions transverses/support.

Si tu changeais de métier ?

Je vis l'instant présent ...néanmoins un désir de plus en plus prégnant de partir en Inde pour une nouvelle aventure mais celle-ci familiale.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux enfants en bas âges, la plus part de mon temps libre leur est dédié.

Tes plus belles réussites

- Travailler sur un large panel applicatif au sein de grands groupes mondiaux.
- Etre devenue une experte de la gestion de projets financiers internationaux et de la conduite du changement.
- Arriver à équilibrer ma vie privée et ma vie professionnelle s'il s'agit d'un challenge quotidien.



Guillaume BEUTER

Contrôleur de gestion chez COMPASS GROUP

IFAG Caen - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai suivi le cursus IFAG en alternance et ainsi eu l'opportunité d'intégrer **Faurecia** en contrôle de gestion pendant ma troisième année. Ce fut un peu par hasard car je me destinais plutôt à des fonctions commerciales. Cette expérience m'a permis de découvrir une fonction d'avenir, stimulante où j'ai pu faire mes premières armes sur Excel.

J'ai ensuite intégré **Geodis Calberson** à Nantes, pendant un an et demi, toujours en tant que Contrôleur de gestion. J'ai pu m'imprégner du tissu économique nantais tout en découvrant une fonction plus opérationnelle qu'auparavant.

Depuis mars 2013, j'ai rejoint **Compass Group** (16500 collaborateurs en France), spécialisé dans la restauration collective, afin de pouvoir gérer un périmètre à plus fortes responsabilités (périmètre national, 30M€ de budget) et découvrir de nouveaux outils, notamment Oracle Hyperion.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les débuts chez Faurecia : il s'agit d'un grand groupe industriel, où nous devons travailler en Anglais. Cela m'a appris aussi à faire le lien entre le contrôle de gestion et les lignes de production. Cette expérience fut très intéressante.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois essentiellement deux dans le métier du contrôle de gestion :

- La sécurisation des flux, aussi bien financiers qu'administratifs
- La réduction du nombre d'ERP, dominé par le groupe SAP.

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi ne pas créer ma propre entreprise dans le développement durable ?

Et pendant ton temps libre ?

Musique principalement, tous les types. Un peu de sport aussi.

Tes plus belles réussites

- La mise en place d'outils chez Faurecia, qui les utilise toujours aujourd'hui.
- La création des procédures de clôture chez Geodis, à la création du département Contrôle de gestion.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Gilles BOBICHON

Directeur Marketing & Communication de DIMO GESTION

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A la suite de mon BTS informatique et de l'IFAG, je pars travailler 1 an aux Etats-Unis. A mon retour, la société **Force** me propose de commercialiser son matériel informatique. Un an plus tard, j'intègre l'agence lyonnaise de **Cerg Finance**, une société parisienne de 200 salariés qui vendait des logiciels de finance (et qui depuis a été rachetée par Sage). En 1995, le Directeur de l'entreprise souhaite externaliser sa distribution.

Avec 6 salariés, nous lui proposons de monter une structure – **Dimo Gestion** – pour prendre en charge la vente de ses solutions. Ce fut notre premier fournisseur et le début d'une merveilleuse aventure qui dure toujours.

Aujourd'hui, notre activité d'édition et d'intégration de logiciels, offrant des fonctionnalités complémentaires aux ERP, s'est développée autour de 6 pôles : finances (gestion du cash management), Crm, Business Intelligence, Dématérialisation du process de facturation, GMAO, gestion des déplacements. Nous réalisons un CA de 25 M€ grâce à nos 250 salariés implantés en France (Paris, Lyon, Bidart) et à l'étranger (Tunis, Madrid, et ouverture prochaine Milan. Montréal).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Dimo Gestion et son évolution depuis plus de 18 ans. Par ailleurs, en plus de ma fonction marketing/com, j'ai lancé une de nos 6 activités - la gestion de voyages et déplacements connue sous la marque Notilus - et pilote avec succès son développement.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le développement considérable du SaaS (Software as a Service) soit la commercialisation des logiciels accessibles à distance via Internet, comme un service. Deux conséquences à cela : on accède plus facilement à des marchés étrangers et on développe les ventes en fonction des usages. Cela nécessite une réelle observation et adaptation au marché, aux cultures...

Si tu changeais de métier ?

Rester en relation avec les autres, faire du commerce dans un endroit convivial

Et pendant ton temps libre ?

J'aime le théâtre, la musique, les voyages, pratique le ski et fais du tennis. Et puis, bien sûr, je m'occupe de ma famille et de mes 4 enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à développer une vraie culture d'entreprise où le plaisir, l'engagement, la responsabilisation sont les maîtres mots. Nous souhaitons accompagner les salariés, les former le mieux possible pour qu'ils se réalisent.

Par exemple, notre organisation est faite de telle sorte qu'un manager n'a pas plus de 12 personnes sous sa responsabilité.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Jayral BUNGARO

Director, Strategic accounts – Retail
chez DEMANDWARE

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT Génie électrique et une licence en informatique, j'ai intégré l'IFAG afin d'acquérir une vision transverse de l'entreprise. Lors de ma 3^e année, je suis embauché comme ingénieur commercial chez **Spie communication**, 1^{er} intégrateur de solutions globales en infrastructures Telecom/réseaux (2000 salariés) et filiale de Matra. Missionné pour développer le segment des PME pendant 2 ans, je suis ensuite promu aux grands comptes.

En 2006, le marché des Telecom s'essouffle. Je décide d'aller vers l'informatique et intègre la branche Retail de **Cegid** (2000 salariés). Mon métier consiste à vendre, avec une équipe de 2 commerciaux sédentaires, des solutions transversales liées au métier du Retail. Je reste 4 ans et migre en 2010 vers une PME, **TraceOne**, spécialisée dans la synchronisation de données entre fournisseurs et distributeurs. Je gère des grands comptes comme Carrefour, Auchan et dirigeais une BU de 8 personnes.

En 2012, **Squareclock**, éditeur de logiciel 3D, me propose la direction commerciale de l'entreprise. Début 2013, **Dassault systèmes**, 1^{er} éditeur de logiciel en Europe, nous rachète. Mon périmètre s'élargit ainsi à l'international (Europe, EU).

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Direction, Comptes Stratégiques chez **Demandware**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon poste actuel : il me permet de synthétiser toutes mes expériences antérieures (Retail, Grands comptes) dans une Start up au sein d'un groupe mondial ! Je dois tout monter : proposer le « Go to market », développer le réseau de partenaires, mettre en œuvre la gestion de l'opérationnel commercial, avec une dimension internationale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Un bon commercial devra savoir développer son réseau (physique et numérique), parler anglais pour avoir une vision internationale et faire de la vente conseil de solutions répondant à un enjeu plutôt que de la vente produit simple. Sans oublier la montée du e-commerce et de l'autonomie des consommateurs engendrant une relation commerciale dédouanée du physique. Le client doit pouvoir acheter quand et où il veut, d'où l'importance du Net.

Si tu changeais de métier ?

Monter une Start up orientée clients.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en salle au moins 3 à 4 fois par semaine. Sinon, j'adore cuisiner.

Tes plus belles réussites

- Le fait d'être passé de la technique au commercial jusqu'à la Direction commerciale chez le 1^{er} éditeur de logiciels européen, représente un parcours initiatique dense, riche dont je suis fier d'autant que j'étais plutôt destiné à faire de l'informatique.
- Lorsque j'étais chez Cegid, j'ai signé ma 1^{ère} vente complexe, répondant à un enjeu global et non un besoin produit, avec une grande marque de cosmétique. Un déclic dans mon parcours !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Julien CHEVALIER

Responsable commercial Région Grand Ouest
chez METEOJOB

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai souhaité découvrir le monde de l'entreprise et plus particulièrement l'environnement du commerce et des affaires. Ainsi, j'ai passé 5 ans en alternance chez **Total** dans le cadre de mon BTS (à Nantes), puis de l'IFAG (à Paris).

Passé ensuite par le Canada, où je suis resté 6 mois à Vancouver pour y suivre un cursus d'Anglais, je suis revenu à Nantes au printemps 2007.

Rapidement, j'ai pu trouver un poste dans le domaine de la location longue durée automobile (**CGE Car Lease**) en tant que commercial. Après un peu plus de 4 ans dans cette fonction, une opportunité s'est présentée dans la vente Grands Comptes de solutions de recrutement en ligne où je suis resté 3 ans.

Fort de cette expérience, **Meteojob** m'a sollicité il y a un an afin de créer le premier bureau en région. Une très belle opportunité, dans un secteur en plein mouvement. L'enjeu est aujourd'hui de rapidement faire grossir l'agence en termes de Chiffre d'Affaires et d'effectifs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er CDI ! Embauché comme commercial dans le secteur hyper concurrentiel de la location longue durée, sans fichier prospects, et dans le cadre d'une création d'agence commerciale. Il a fallu un an pour commencer à voir les ventes décoller... une expérience très enrichissante. et déterminante pour la suite de mon parcours.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'influence des réseaux sociaux et l'arrivée du BIG DATA qui va révolutionner notre secteur car jamais les recruteurs n'ont eu accès à autant d'informations sur les candidats. Ils doivent maintenant apprendre à les sélectionner, les analyser et bien entendu les valoriser.

Si tu changeais de métier ?

Dans le domaine du Marketing Sportif ou du Voyage... mais je suis vraiment bien dans mes fonctions actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue régulièrement au Volley-Ball, et dès que possible...je pars à la découverte de nouveaux pays. Depuis peu, la découverte de l'œnologie attise ma curiosité...

Tes plus belles réussites

- Avoir eu l'opportunité à plusieurs reprises d'être au départ d'une nouvelle aventure.
- ✓ Chef de Produits chez Total dans le cadre d'une création de poste
- ✓ Démarrage d'une nouvelle agence chez GCE Car Lease
- ✓ Création de la 1^{ère} agence chez Meteojob, afin d'en prendre la responsabilité ;

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'un 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 Conseil, Audit et Services

Catherine DANTAUX Responsable Grands Comptes chez DATAFIRST

IFAG Lyon - Promotion 2006



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

Pourquoi la VAE ?

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Pascale DAUMEZON

Directeur des Ressources Humaines

De IRi Group

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Etre thérapeute ou faire du Horse coaching. Au choix !

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Tes plus belles réussites

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

Club Conseil, Audit et Services



Isabelle MILTAT (DECOUARD)

Responsable Recrutement Grand Ouest
chez AKKA TECHNOLOGIES

IFAG Montluçon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je ferai de l'immobilier ou serai directrice d'une agence bancaire.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Laurent DESSAIX

Directeur des Ventes et Partenariats
chez ALMA CG

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 2001, j'intègre **Totalgaz** où j'exerce le métier passionnant de commercial installations GPL Industrielles. Au bout de 4 ans, je décide d'accentuer mes compétences dans la vente et rejoins **Leaseplan** pour proposer des solutions de financement destinées aux flottes d'entreprises. Deux ans plus tard, je relève le challenge d'ouvrir une agence de nettoyage industriel sur Rouen.

Une fois l'ouverture consolidée, je retourne à la vente en 2007 en proposant les solutions en optimisation de charges d'**Alma CG**. D'abord Responsable Régional pôle RH, je suis nommé en 2010, Directeur des ventes d'un audit sur l'économie d'énergie avec le management de 3 commerciaux Grands Comptes et la formation des 9 commerciaux de la direction des ventes fiscales. En 2011 je prends, parallèlement en charge la Direction des partenariats Groupe. En septembre 2012, je crée le département développement des ventes avec le management de 53 personnes (13 en direct, 2 en indirect et les 38 positions du call center du Groupe).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le passage de Totalgaz où j'avais seulement 20% de prospection à Leaseplan où j'ai appris à « chasser » et à manager. Ce poste m'a également montré que j'avais eu raison de faire l'IFAG, après mon DUT technique, pour donner une orientation commerciale à mon évolution professionnelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le cost consulting est aujourd'hui un métier mature qui devra proposer de nouveaux services. Les alliances entre entreprises pour construire, en commun, des offres et des solutions différenciantes représentent une voie d'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Monter ma propre entreprise mais pas tout de suite car je pense qu'il faut être prêt pour cela.

Et pendant ton temps libre ?

Je participe de près à une passion de ma femme : les chevaux. Je travaille à Paris en habitant la Normandie pour cette raison mais aussi pour profiter de la qualité de vie à la campagne.

Tes plus belles réussites

- Avoir su être un vrai acteur de mon évolution professionnelle soit en prenant des risques lors de changements de sociétés, soit en proposant la création de service comme celui où je me trouve actuellement.

Je pense qu'il faut être proactif pour évoluer dans une entreprise.



Constance DHORBAIT

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

IFAG Montluçon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

Monter mon entreprise, toujours autour des RH.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Manuel DOS SANTOS

Business Development Director et associé chez TOKKORO (Recrutement par cooptation)

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence en biochimie, et l'IFAG, j'entame un parcours commercial de 8 ans dans le médical. Chez **Ponroy Santé** comme délégué pharmaceutique, puis **Meditor** puis **Bausch & Lomb** à vendre du matériel biomédical puis chirurgical.

Mes ambitions de carrière à l'étranger me poussent à suivre un **Master en Management International au CESCO**. Fort de ce nouvel atout, je rejoins **Alma Consulting** pour ouvrir la filiale au Portugal, mon pays d'origine. Un challenge formidable que je transforme en 3 ans, en passant de rien à 15 personnes et 1M€ de CA. Puis on me confie le développement international d'une offre haut de gamme depuis le siège. J'occupe ce poste 3 ans.

En 2012, un ami d'enfance détecte des lacunes dans le recrutement et crée **Tokkoro 1^{ère}** plateforme de recrutement par cooptation. Les opportunités de job, non publiées, sont envoyées à un réseau qualitatif de coopteurs qui recommandent leurs relations, qui postulent si intéressées, ou cooptent à leur tour. Une chaîne vertueuse dont les maillons sont récompensés par une prime. Je m'associe au projet en avril 2013 pour démarrer et piloter le développement commercial.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans l'industrie pharmaceutique, j'étais en charge d'un secteur délaissé avec une société ayant une réputation très moyenne. J'ai appris que la persévérance et le sérieux paient pour inspirer confiance et construire une clientèle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement va évoluer. Les sociétés ont tendance à internaliser le recrutement, à davantage travailler leur marque employeur et à utiliser de plus en plus les réseaux sociaux. Du coup, les cabinets de recrutement et les jobboard connaissent une remise en cause de leur modèle économique et une baisse de leur fréquentation. Dans ce contexte, le recrutement par cooptation représente un potentiel indéniable et Tokkoro préfigure le recrutement 3.0 !

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un bar ou un restaurant, à l'étranger, pourquoi pas au Brésil !

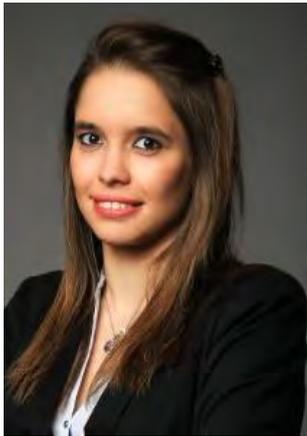
Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la course à pied chaque semaine, des marathons et j'adore les sports extrêmes (Cliff Diving, ski Free Ride, chute libre...)

Tes plus belles réussites

- L'ouverture de la filiale d'Alma Consulting à Lisbonne, au Portugal. Il y avait tout à faire, comme pour une création d'entreprise.

Au bout de 3 ans, la société comptait 15 salariés, était rentable et réalisait 1 M€ de CA. Ce fut le meilleur démarrage de toutes les filiales du Groupe !



Camille DUMONT

Chef de projet digital junior
chez SNCF

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Deux objectifs majeurs :

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Laurence DURAND

Digital Performance Manager at EQUANCY

IFAG Angers Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

A l'IFAG Angers, j'ai effectué mon stage de 3^{ème} année dans une succursale **Renault** en région nantaise, en tant qu'assistante marketing. C'est à l'issue de ce stage et à la faveur d'un poste libéré, qu'une concession Renault Sud Loire m'a embauchée comme chargée de communication. Après deux années passées (de 2007 à 2009) et une volonté de découvrir plus, j'ai rencontré au siège de **Peugeot** la responsable VIE (Volontariat international en entreprise) qui m'a proposé un poste d'assistante publicité au sein de la filiale de Coventry, en Angleterre. J'y suis restée 18 mois et de retour en France, j'ai pu intégrer le siège international du groupe **PSA Peugeot Citroën** au sein du service marketing. En juillet 2011, je deviens chef de projet web en charge du déploiement des sites internet **Peugeot** à l'international et de la cohésion de l'identité graphique du groupe. Puis, je suis en charge de la création de l'équipe Digital Performance pendant près d'une année. J'ai ensuite intégré **Equancy** à Paris en Octobre 2014. Je m'apprête maintenant à faire mes bagages pour rejoindre les équipes **Equancy** à Shanghai pour y développer l'activité Digitale fin septembre.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

Il a évidemment évolué en profondeur ces dernières années et recouvre de nombreux débouchés. Il demande une adaptation constante, de plus en plus rapide, aux derniers outils technologiques qui se déploient et l'arrivée massive des géants du digital comme Alibaba. Il s'agit d'être à la pointe, d'anticiper, d'explorer sans cesse des pistes émergentes.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise toujours basée sur le conseil aux entreprises et les problématiques digitales.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Le développement de l'équipe Digital Performance d'Equancy Paris. Nous avons triplé les effectifs en deux ans et doublé le chiffre d'affaires.
- Mon départ proche pour la Chine qui m'offre un poste très challengeant et la possibilité de découvrir une nouvelle culture.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Vincent DURAND

Responsable de la Communication
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT
DE LA REGION BOURGOGNE

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un IUT Techniques de commercialisation à Saint Nazaire, je reviens dans mon département d'origine, l'Yonne. J'intègre l'IFAG, une nouvelle école de commerce à Auxerre. Je fais donc partie de la 1^{ère} promo, sortie en 1995 !

La troisième année se déroulait en milieu professionnel avec des cours délivrés le week-end. C'est à ce moment que j'intègre la **Chambre de Métiers de l'Yonne** comme stagiaire. Rapidement, on me confie la conception des outils de promotions et l'organisation d'événements. Il se trouve que c'est précisément ce que je voulais faire ! Petit à petit, mes fonctions évoluent vers celles de chargé de communication.

Il y a 2 ans, les chambres de métiers des 4 départements de la région Bourgogne (Yonne, Nièvre, Côte d'Or, Saône et Loire) ont fusionné pour créer la **Chambre de Métiers et de l'Artisanat de région Bourgogne**. Elle s'adresse à 30 000 entreprises artisanales ainsi qu'aux acteurs des collectivités de ce territoire. Aujourd'hui, mon rôle consiste à définir et coordonner les actions de communication de la nouvelle chambre avec les élus et les chargés de communication de chaque département.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A mon arrivée, on m'a confié la conception de la revue de la chambre de métiers de l'Yonne. Ce fut un challenge car je n'avais pas de connaissances tant du point de vue technique que rédactionnel.

Plus récemment, la régionalisation de la Chambre de Métiers fut une réelle évolution, inédite en France, avec un environnement plus complexe et une nouvelle organisation à construire.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur consulaire renouvèlera ses leviers de communication via des actions en partenariat avec d'autres acteurs locaux, nationaux voire européens. Ces synergies représentent l'avenir et permettront la poursuite de nos actions au service de l'artisanat...

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi pas écrivain ou tout du moins, un métier lié à l'écriture !

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma famille, c'est banal mais c'est important pour moi. J'ai aussi un côté « geek ». Je suis particulièrement intéressé par le monde du jeu vidéo et de l'infographie 3D.

Tes plus belles réussites

- D'avoir constaté mais aussi d'avoir été l'un des acteurs d'une réelle évolution de la communication de l'artisanat.

Un secteur disparate constitué de 250 métiers différents représentant 1 million d'entreprises, 3 millions d'actifs et qui a su se réunir derrière une seule et même bannière de communication : « la 1^{ère} entreprise de France » !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Alexandre FONTENEAU

Consultant en recrutement - PAGE PERSONNEL

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai dans un premier temps occupé un poste en alternance en ressources humaines. Puis lors de ma seconde année d'alternance, j'ai souhaité m'orienter plus spécifiquement sur du recrutement.

J'ai donc eu la chance d'avoir un contrat en alternance de deux ans chez **Page Personnel**, très enrichissant et responsabilisant, pendant lequel je me suis réellement impliqué. Grâce à cette expérience, j'ai eu l'occasion de faire mes preuves et on m'a proposé un contrat en CDI.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché du recrutement est très lié à la conjoncture. En période de croissance, les entreprises recrutent et externalisent davantage leurs recrutements. En revanche, en période de crise le marché se contracte fortement car les entreprises recrutent peu et externalisent rarement.

Par ailleurs, il y a de plus en plus d'acteurs « spécialisés » sur le marché du recrutement. En effet, les entreprises ont besoin d'être accompagnées sur le recrutement de métiers techniques ou de métiers où il y a une pénurie de candidats.

Si tu changeais de métier ?

Si je changeais de métier, ce serait pour créer ma propre entreprise. Peu importe le domaine ou l'activité, l'intérêt c'est de créer.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre je profite de mes proches, je fais du sport.

Tes plus belles réussites

- L'atteinte de mes objectifs professionnels, et le développement de mon activité actuelle.



Florent GIACHINO

Senior Account Executive chez QUALTRICS

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste ?

Après une licence STAPS, je deviens formateur secouriste/sauveteur pendant 2 ans, au sein de l'association **À l'eau MNS**. Je décide d'intégrer l'IFAG et poursuis ma 3^e année en alternance en tant qu'ingénieur d'affaires chez **Appolo Formation**. Dès mon diplôme en poche, je pars en Irlande avec l'objectif d'améliorer mon anglais. Nous sommes en 2012 et ce fut le début d'une ascension étonnante dans ce pays que l'on appelle la Silicon Valley de l'Europe.

Un 1^{er} job chez **ASOS** (As Seen On Screen), leader de la vente de vêtements en ligne au Royaume-Uni, m'amène à devenir rapidement Team Leader en charge d'une équipe de 20 personnes. Un an plus tard, j'intègre le contrat d'**Apple** en tant que Coach /Team Manager aux commandes de 3 équipes Françaises représentant 20 personnes dans 3 départements différents (Sales, Chat et Après-vente). Un booster incroyable qui dure 2 ans et me permet de décrocher, à 29 ans, le poste de Manager EMEA chez **Symantec** (équipe de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues).

En 2016, je rejoins ma fiancée à Dublin où **Qualtrics** (1000 collaborateurs dans le monde / 200 à Dublin) leader dans les plateformes intégrées de recherches et d'études de marché, me propose le poste de Senior Account Executive.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans ma mission chez Symantec, j'ai énormément développé mes compétences à 2 niveaux :

- en étant très proactif lors du processus de recrutement qui m'a permis de remporter le poste de Team Manager parmi une liste de 26 candidats.
- en pilotant, très jeune, une équipe internationale de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues.

Les tendances à venir sur ton marché?

Nous comptons doubler nos effectifs à Dublin en 2/3 ans (de 200 à 400 salariés). En effet, pour performer, les entreprises attachent une importance croissante à la connaissance de leur marché ou au feedback de leurs clients/cibles. L'intégration de notre plateforme d'études de marché leur permet une autonomie qui facilite leur business.

Si tu changeais de métier ?

Enseigner, conseiller, faire des conférences sur des sujets qui me tiennent à cœur pour transmettre et peut-être la création de mon entreprise.

Et pendant ton temps libre?

J'apprends le portugais et fais de la natation (4 à 6h/semaine) ou de la gym en salle. Sans oublier mon futur mariage près de Porto qui m'amènera, je l'espère, à avoir beaucoup d'enfants !

Tes plus belles réussites

- Mon ascension personnelle et professionnelle en Irlande alors que je suis parti sans job avec un anglais très approximatif. Je suis fier de mon parcours à aujourd'hui et des challenges que j'ai emportés ☺.
- Quand j'étais formateur en secourisme, j'ai eu l'occasion de sauver 6 personnes en danger de mort et de former plus de 1000 personnes aux premiers secours. C'est une grande satisfaction !



Anne AMPHOUX (GERMAIN)

Associée de MCP MARKETING
(Conseil en marketing)

IFAG Lyon – Promotion 1990

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Aurore FIMAT (Née GONARD)

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

IFAG Paris - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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

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



Olivier GRANET

Directeur Général

FIDUCIAL TECHNOLOGIES ET SERVICES

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. Depuis Août 2015, je dirige la partie Technologies et Services (4 entités) chez Fiducial et suis en charge des Mergers & Acquisitions dans ce domaine.

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 Conseil, Audit et Services

Nora GUESSOUM

Directrice et associée de CLUBKVIAR.COM

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Audrey GUINAND

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

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Clémence HARNIST Responsable pédagogique chez l'IFAG AUXERRE

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

L'équitation et les arts graphiques.

Tes plus belles réussites

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

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Tanguy HOC

Responsable grands comptes dans une société de services

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Saint Nazaire, je pars étudier 1 an en Ecosse pour obtenir un diplôme en Business & Management. De retour en France, je poursuis une licence en Marketing/vente puis intègre l'IFAG, en admission parallèle, en 2005. Passionné par les nouvelles technologies et attiré par les métiers de la vente, je me suis naturellement orienté vers un concessionnaire **Xerox** pour apprendre, en alternance, le métier de commercial au sein d'une entreprise ayant la culture de la plus-value de l'offre, des challenges ainsi que des résultats.

Après 4 années passées à convaincre une clientèle de PME-PMI, j'ai souhaité donner un nouvel élan à ma carrière.

Parmi plusieurs propositions, je décide de rejoindre une **jeune société Nantaise** en pleine croissance. Celle-ci m'offre d'excellentes perspectives avec, notamment, l'opportunité de m'adresser à une clientèle de Grands Comptes nationaux à seulement 25 ans.

Cinq ans plus tard, toujours au sein de cette structure, j'accède à des fonctions managériales.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste mon expérience actuelle qui nécessite diplomatie et sens de la réparti. Nous intervenons régulièrement pour soutenir nos offres dans le cadre de réunion en présence de DRH, DSI et représentants syndicaux de grands groupes Français (sociétés de plus de 1000 salariés).

Les tendances à venir dans ton métier ?

La dématérialisation des processus est désormais dans l'air du temps au point que nos clients nous poussent vers le « tout numérique ». De mon expérience j'ai appris qu'une société qui n'innove pas, a vocation à disparaître. Les métiers liés aux technologies internet offrent d'excellentes opportunités pour les nouveaux diplômés, je pense notamment au nouvel eldorado : le « Big Data ».

Si tu changeais de métier ?

J'ai toujours à l'esprit, de reprendre un jour, l'activité d'une société ayant un fort potentiel de croissance.

Et pendant ton temps libre ?

Mon entourage et le sport sont essentiels. J'ai récemment découvert un art martial original pour apprendre à contrôler son stress au quotidien par le biais de la relaxation : le Systema !

Tes plus belles réussites

- Exemple de réalisation : ouverture des comptes ADIDAS, ALLIANZ, AIRBUS, CASINO, ERDF-GrDF, LAFARGE, MC DONALD'S, ORANGE, POLE EMPLOI, SHELL, ...



Sophie HUGUES-WIRTZ

Directeur département Expertise Conseil Lyon
GRANT THORNTON

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Axel HURSTEL

Business Development Executive chez GLOBAL-E (E-commerce international)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence professionnelle en Finance j'ai intégré l'IFAG Paris en alternance au sein du Groupe **BPCE** en tant que Chargé d'affaires international.

Pendant deux ans, mon job consistait à trouver des relais de croissance pour aider nos clients PME à se développer à l'international.

Une expérience enrichissante qui m'amène en décembre 2015, à partir pour Londres dans une Startup Anglo-Israélienne, **Global-E**, spécialisée dans l'e-commerce transfrontalier.

Nous offrons aux e-commerçants, via une plateforme unique en Europe la possibilité de s'exporter à travers le monde avec un « time to market » extrêmement court.

L'idée est de faire tomber l'ensemble des barrières de l'e-commerce transfrontaliers (devises, méthodes de paiement locales, livraisons et retours internationaux, TVA et taxes d'importations, législation, service clients...).

Nous avons déjà de belles références à l'image de Mark & Spencer, Crabtree & Evelyn ou encore Zadig et Voltaire.

Ma mission ? Développer notre activité sur le marché Français.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle-ci, sans aucun doute.

Ici, il faut être à la fois intrapreneur et salarié, on évolue avec un spectre d'action très large.

Nos compétences acquises sont un simple bagage qui nous permet d'inventer de nouvelles ; nécessaires à la croissance de Global-e.

Evoluer dans une startup en pleine croissance est un défi incroyable.

Les tendances à venir dans ton métier ?

D'ici à 2020 les ventes en ligne devraient bondir de presque 60% pour atteindre 90 milliards d'euros et ainsi représenter 6.5% de la consommation des ménages. Les e-commerçants sont nombreux à chercher des relais de croissance, l'international est au cœur des projets.

C'est ici que nous intervenons.

Et pendant ton temps libre ?

Je ne m'arrête jamais, je vis à cent à l'heure et j'adore ça !

Sinon, je pratique la boxe anglaise depuis mon arrivée à Londres et je suis fan de sports mécaniques.

Tes plus belles réussites

- Avoir eu la présence d'esprit de partir à l'étranger pour découvrir une nouvelle culture, de nouvelles méthodes de travail et surtout maîtriser la langue de Shakespeare.
- Vivre en prenant toujours en compte l'expression de notre responsable de DIAG, Christophe Boivin, ancien ifaguien 99' « Le ROI c'est bien, mais le ROK c'est encore mieux (Return On Kiff) » !



Yannick INO

Marketing Program Manager chez CEGID

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT en Génie Electrique j'ai réalisé une licence en Gestion de projet industriel en alternance. C'est en 2008 que j'ai rejoint **ABB**, multinationale dans l'ingénierie électrique, où j'ai découvert le marketing sur une gamme de produit dédiée au marché résidentiel...et surtout aux côtés d'un mentor avec qui je garde encore contact. En intégrant l'IFAG, j'ai pris un poste d'assistant business developper pour connaitre la réalité du terrain et le contact clients.

En M2, j'ai choisi de rejoindre **SORHEA** sur une mission de marketing stratégique international. Le projet était passionnant et j'avais besoin de voir comment se passait la vie de l'entreprise à une échelle réduite.

Mon diplôme en poche, j'ai décidé de lancer **AMALTHEC**, une société de location de tablettes tactiles en BtoB. Faute de financements, malgré des prospects prêts à signer, j'ai dû arrêter l'activité. Début 2014, j'ai intégré **TEREVA** à un poste de chef de produit. Un métier à la croisée des chemins du commerce, du marketing, des achats et de la logistique.

J'ai aujourd'hui rejoint **CEGID**, un éditeur d'ERP, pour être Program Manager, où je m'occupe de la déclinaison du plan

marketing par le montage de campagnes auprès des canaux de ventes direct, indirect et international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'entrepreneuriat ! Etre acteur depuis la définition de la stratégie à la livraison des produits. Je cherche encore un métier qui soit aussi stimulant et épanouissant.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Cloud s'impose sur tous types de process digitaux. C'est en phase avec la société actuelle, dans la mobilité et l'instantanéité de l'accès aux données. La compréhension et l'exploitation de la Big Data également...vaste chantier.

Aussi, l'explosion démographique de l'Afrique va sans doute chambouler nos méthodologies de travail.

Si tu changeais de métier ?

J'irai vers le social ou l'enseignement. Me tourner vers les valeurs humaines et apporter ma pierre à notre société.

Et pendant ton temps libre ?

J'accompagne des jeunes en difficulté d'insertion professionnelle inscrits à la mission locale de Villeurbanne. Et beaucoup de sport (squash, escalade et trail). Je donne aussi des cours de ski.

Tes plus belles réussites

- Être fier d'avoir monté mon entreprise malgré la déconvenue l'arrêt de l'activité.
- Les sourires des lycéens de cités à qui la région a offert une journée au ski à l'occasion des Championnats du monde. J'encadrerais un petit groupe. Pour beaucoup d'entre eux c'était une première...Inoubliable !



Aurélie JAUHLAC-ESPEYSSE

Consultante en recrutement CDI/CDD chez
MANPOWER

IFAG Montluçon – Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



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



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Ambassadeur
entreprise

Florent LAIGNIEZ

MSP - Hoster Account Manager
chez DELL

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Armé d'un BTS de technicien en économie sociale et familiale et d'un diplôme d'Etat, je travaille d'abord pour l'association nîmoise **Espelido**, en prenant en charge les dossiers de demandeurs d'asile étrangers. Au bout d'un an, je reprends mes études et obtiens une licence d'AES à l'université, puis intègre l'IFAG en 2^{ème} année. Mes missions professionnelles pendant l'IFAG : développer l'activité de restauration d'un **Centre d'aide par le travail** (CAT), puis commercial pour un marchand de détergents biologiques pour les professionnels, avant de devenir commercial en 3^{ème} année chez **Arkadin**, société spécialisée en audio-conférence. Quand le chef des ventes qui m'a recruté rejoint **Genesys InterCall**, il me propose de devenir responsable national, en charge du small et medium business national et international. L'aventure dure environ 2 ans puis je suis nommé chargé d'affaires chez **Symtrax** à Montpellier, éditeur de solutions de Gestion Documentaire et Business Intelligence.

En Mars 2013, **Dell** Montpellier me propose de devenir Channel Account Manager. Je gère 14M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Etre reçu par des décideurs du CAC40 en sortie d'école lors de mes RDV de prospection.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Cloud, Sécurité, Mobilité, Gestion des volumes de données sont les défis IT majeurs sur lesquels nous conseillons nos clients. Les enjeux pour les entreprises sont très importants.

Si tu changeais de métier ?

Hum, rien à voir mais certainement entrepreneur dans les nouvelles technologies environnementales (phytoépuration, permaculture, génie écologique,...).

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, mon entourage et le jardinage me permettent de profiter au mieux de mon temps.

Cap sur DELL !

Florent Laigniez propose :

- De te faire bénéficier en priorité des opportunités d'emploi ou de stage chez DELL à Montpellier mais aussi en France
- D'échanger avec toi sur la culture de l'entreprise pour mieux préparer ta candidature

florent_laigniez@dell.com



IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

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'une 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.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Pierre LEBOEUF

Fondateur et directeur de l'agence
FR INVESTIGATIONS (Colmar)

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation, j'ai intégré l'enseigne **LIDL** en tant que responsable de réseau d'un secteur de 5 magasins en Lorraine. La lutte contre la démarque et l'amélioration de la sécurité dans les magasins m'ont permis d'approfondir mes connaissances dans ce domaine.

Puis, lors d'une rencontre professionnelle, j'ai fait la connaissance du directeur d'agence Richard Ferner, détective privé à Strasbourg depuis 17 ans et ce fut la révélation : fonder une société dans ce domaine.

Après une année de formation à Montpellier dans une des rares écoles de détective privé, et en association avec **Richard Ferner**, j'ai ouvert ma 1^{ère} agence en novembre 2013 à Colmar. Nous sommes spécialisées dans la recherche de renseignements et de l'investigation au service des entreprises. Soit deux domaines principaux d'intervention : la défense des intérêts de l'entreprise (lutte contre le vol, concurrence déloyale, enquête de moralité,...) et son développement (recherche d'information stratégique, Intelligence Economique, audit de sécurité,...) national et à l'international.

Afin de répondre aux attentes de nos clients, nous intervenons sur l'ensemble du territoire. Aujourd'hui j'ouvre la seconde agence à Mulhouse, proposant nos services auprès des entreprises et des particuliers.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le démantèlement d'un réseau organisé de vol et de recèle au sein d'une entreprise internationale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier se développe et se professionnalise depuis ces dernières années. Aujourd'hui les entreprises luttent davantage pour la défense de leurs intérêts et sont à la recherche d'informations stratégiques afin d'obtenir un avantage concurrentiel face à leurs concurrents.

Si tu changeais de métier ?

Pour rien au monde, je suis passionné par mon métier, j'aime l'adrénaline et la satisfaction du client lors d'une mission réussie.

Et pendant ton temps libre ?

Fan de sport automobile et de véhicules de collections.

Tes plus belles réussites

- Intervention en intelligence économique dans un grand groupe industriel avec la recherche d'informations stratégiques.
- Démantèlement d'un réseau de vol et de recèle de matériaux électriques
- Plan d'action sécurité dans une entreprise : audit, mise en place de système de protection sur site (informatique, caméra,...)
- Découverte d'un réseau d'espionnage dans une multinationale.



Laurent LECOUTURIER

Directeur des ventes chez LEASEPLAN France
(Location Longue Durée)

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une expérience significative dans le financement immobilier et passionné d'automobile (industrie, sport), j'ai concilié les deux activités en rejoignant un Loueur Longue Durée et gestionnaire de parcs automobiles en 1996. Depuis, j'ai changé de poste tous les 3 ou 4 ans tout en restant attaché à la fonction commerciale. Après différentes expériences en vente directe puis indirecte (via prescripteurs), et ce dans les trois segments de clientèle (petits, moyens et grands comptes), ma direction générale m'a demandé en 2006 de prendre la direction du département Ventes Indirectes au sein du **groupe LeasePlan France**. Depuis, j'anime une équipe de 32 collaborateurs. Les résultats sont probants car la flotte a quasiment doublé en 5 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La signature d'un accord de partenariat avec le 1^{er} groupe de distribution automobile français. Nous avons créé une société en commun en 2003 qui est devenue un acteur significatif du marché avec près de 7000 véhicules en parc. La négociation a duré 1 an, il fallu une certaine persévérance !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'évolution de mon métier peut dépendre d'une part de celle du marché de l'automobile en général et d'autre part de l'attente des clients finaux. Ma conviction est que les loueurs longue durée devront proposer de plus en plus de solutions de mobilité (transport multimodal, logistique de déplacement, agence de voyage) sans perdre de vue les fondamentaux de son business model. La tendance reste à la concentration de grands acteurs internationaux de plus de 100 000 véhicules.

Si tu changeais de métier ?

Je reste quelqu'un de passionné et il me faudrait un challenge possiblement dans un environnement utile et respectueux des personnes.

Et pendant ton temps libre ?

Je partage le reste de mon temps entre mes enfants que j'accompagne dans leur scolarité et leurs activités extra scolaire et le sport, notamment ceux de plein air : marche en montagne, VTT, ski, triathlon. Ce dernier demande du volume d'entraînement et il est parfois difficile de tout concilier...mais cela reste une question de motivation.

Tes plus belles réussites

- Avoir su concilier vie professionnelle et vie familiale car les pièges sont nombreux.
- Avoir défendu et développé un mode de commercialisation dans un groupe international très peu convaincu initialement par le bien fondé du business model.
- Essayer au quotidien d'associer au pragmatisme d'entreprise les relations humaines et la défense de valeurs : équité, engagement et respect.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Guillaume LEPOIVRE Senior Business Manager chez ALTEN

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai tout d'abord suivi un BTS MUC en alternance au Crédit Agricole, en tant qu'Assistant Marketing au sein de la direction en charge des Grands Comptes d'une Caisse Régionale. Mon BTS en poche, j'ai intégré l'IFAG et poursuivi mon alternance. J'ai notamment été en charge du développement d'un Outil de Pilotage Commercial qui vise à identifier et à gérer le risque client, la segmentation ainsi que la relation commerciale qui en découle.

Contrairement à une majorité d'étudiants à l'IFAG, j'ai poursuivi ma 2^{ème} et 3^{ème} année en formation continue pour m'impliquer au sein de nouveaux projets et ai donc participé à la création d'une association d'étudiants de divers horizons, appelée CCI Junior, dont l'objectif consiste à mettre en relation étudiants et chefs d'entreprises. Janvier 2009, j'intègre l'agence nantaise de la filiale ouest d'Alten en tant qu'Ingénieur d'Affaires (IA). J'y fais mes armes commercialement et malgré un contexte complexe de crise, je réalise mes 3 premières ouvertures de comptes. A la fin du stage, n'étant pas recruté, je décide de monter au siège d'Alten pour rencontrer les responsables recrutement !

Septembre 2009, j'intègre Alten Sud Ouest en tant qu'IA sur Toulouse. A ce jour, je suis Responsable d'une Agence Aéronautique de 70 collaborateurs en projet allant d'activités bureau d'études, en passant par le domaine manufacturing jusqu'aux activités de support en service des flottes opérationnelles. Mon équipe comprend également 2 managers.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur aéronautique est en pleine croissance, le trafic aérien va s'accroître de 30% jusqu'à 2030, cela en majorité du au développement des pays émergents.

Si tu changeais de métier ?

Fort d'une expérience de Business développement dans le cadre d'une approche grand comptes, de recrutement, de management, je dirais, soit se lancer dans un projet d'entrepreneuriat, soit pour prendre part à un projet de développement d'une entreprise existante type PME/ETI en prévision d'une reprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à voir mes amis.

Tes plus belles réussites

- Acquérir au terme des deux premières années une expertise crédible dans un secteur que je ne connaissais pas du tout : l'aéronautique
- Suite à un démarrage difficile, une intensive prospection dans le dur, ma persévérance m'a permis de gagner des affaires.
- Avoir pu développer des compétences managériales, comportementales qui me seront utiles tout du long de mon parcours professionnel.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Amandine LOPES

OEM Account Executive chez DELL

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une brasserie qui produit de la bière artisanale.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Adil MALDOU

Consultant – Formateur en création d'entreprises
chez BGE YONNE

IFAG Auxerre - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En rentrant à l'IFAG, j'ai voulu compléter mes premières formations techniques (Bac électrotechnique puis BTS Maintenance Industrielle) par des connaissances en gestion et commerce. L'alternance m'a permis, dès 2006, d'être en charge du marketing et de la communication chez **TLG**, un éditeur de magazines de bateaux tels que « Péniches », « Naviguer pour moins de 30000€ »...

Fin 2008, le réseau des Boutiques de gestion - aujourd'hui dénommé **BGE** - recherche un consultant formateur en création d'entreprises dans l'Yonne et contacte l'IFAG. Je saisis l'occasion et intègre la structure en Mars 2009. Ma mission consiste à soutenir les créateurs d'entreprise dans la construction de leur projet et à les suivre pendant 3 ans. Je les aide sur plusieurs registres : présentation du projet, étude de marché, définition du plan de communication, choix de la structure juridique, élaboration du plan de financement et du prévisionnel...

Quelques chiffres concernant BGE : un réseau privé qui existe depuis 33 ans, comprend 905 salariés, 450 implantations nationales, 53 structures associatives et 750 administrateurs bénévoles.

Nous avons pu ainsi participer à la création de 16100 entreprises et 24150 emplois, avec une pérennité de 72% à 3 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait d'arriver à convaincre les banquiers de financer un projet auquel ils ne croyaient pas !

Les tendances à venir dans ton métier ?

La plus importante selon moi viendra d'une dématérialisation croissante de l'accompagnement aux créateurs d'entreprise avec par exemple des Business plan en ligne ou des plateformes d'échanges entre porteurs de projets et banques partenaires.

Si tu changeais de métier ?

Un métier dans l'optique...histoire d'y voir clair car je porte lentilles et/ou lunettes ☺!!

Et pendant ton temps libre ?

Je suis arbitre au foot depuis plus de 13 ans (4 ans arbitre de touche et 9 ans central). Cela m'incite à suivre, les entraînements de jogging associés à cette activité pour garder la forme.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et soutenu une porteuse de projet, parmi les 1600 sur le territoire jusqu'à la finale du Concours Talents 2012 alors que cette dernière était handicapée, + de 50 ans et en recherche d'emploi.

▪ Aujourd'hui, son Resto Bar, en périphérie de Sens, comprend 4 ou 5 salariés et sert 40 couverts par repas. Elle refuse du monde tous les jours !



Karine MALEZIEUX

Responsable Marketing & Communication de BUSINESS DOCUMENT

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

De la formation pour transmettre la connaissance.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Mathilde MARCHAL

Chef de Secteur
chez ALINÉA

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



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.



Eric PLACE

Directeur des marchés B to C chez PROXISERVE

IFAG Lyon – Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3^e année à l'IFAG, j'ai travaillé pour le **groupe Shell** comme contrôleur de gestion terrain à Nancy, pendant un an. Puis j'ai poursuivi ma carrière dans le groupe, en exerçant différents postes commerciaux et marketing, et en prenant à chaque fois de nouvelles responsabilités : chef de secteur, chef de marché pour la diversification des ventes hors pétrole, category manager responsable des produits alimentaires, responsable catalogue ...

En 2003 je suis entré chez **Butagaz, filiale de Shell**, d'abord en tant que responsable marketing et communication, quatre ans avant que la direction du marketing ne me soit confiée. En 2009, j'ai élargi mon champ de compétences en prenant en parallèle la direction générale de **Gazinox, filiale de Butagaz** et en obtenant un **Master de management Business unit à HEC**.

J'ai rejoint en novembre 2010 **Veolia Habitat Services**, marque du groupe Veolia, en tant que directeur marketing stratégie et développement.

Depuis janvier 2012, je suis Directeur du marché des particuliers chez **Proxiserve**, spécialisée dans le marché des prestations techniques à l'habitat.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de poste, au pied levé, de la direction générale de Gazinox, sans passation de consignes. J'ai expérimenté les différences entre une grosse structure et une PME. J'ai appris à réagir et à décider vite, à déléguer, à gérer des négociations grands comptes en grandes surfaces alimentaires et bricolage.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur de l'énergie va beaucoup évoluer dans les prochaines années. Des énergies vont disparaître, d'autres apparaître. En matière d'énergies renouvelables, il faut être présent, en amont, pour lancer de nouveaux projets.

Si tu changeais de métier ?

C'est une volonté que j'aimerais concrétiser à terme : racheter une société, devenir chef d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

La chasse au gros gibier, les balades en montagne.

Tes plus belles réussites

- Obtenir mon Master d'HEC. Il n'a pas été évident de reprendre mes études à 40 ans et de passer une thèse en menant de front deux postes et ma vie personnelle. C'était une manière de clore une période et d'en entamer une autre.
- Avoir ma famille à mes côtés lors de la cérémonie de remise des diplômes. C'est un moment de reconnaissance très gratifiant, dont je me souviendrai longtemps.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Daniel SANGOUMA

Chargé de Mission à l'OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT DENIS

(Recordman du monde du relais 4x100m en 1990)

IFAG Paris – Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai suivi le cursus « spécial athlètes de haut niveau » proposé par l'IFG, à l'issue de cette formation, j'ai intégré l'IFAG qui m'a permis de suivre mes études (en 4 ans) et de faire les compétitions en même temps. A ma sortie de l'IFAG en 1996, je suis entré chez **Adidas France** au service commercial en IDF puis au Sports-marketing à Strasbourg. En 2000, j'ai dirigé 2 **clubs Moving** (20 salariés). Par ailleurs j'ai investi dans 4 salles en métropole. En 2002, **la Mairie de Saint Paul**, sur l'île de la Réunion où je suis né, me propose de devenir Directeur des sports. En charge des 350 agents pendant 2 ans, je poursuis ma route comme chef de Secteur pour la société **Ténésol OI** spécialisée dans le photovoltaïque et le chauffe eau solaire. Cette fonction m'amène, durant 4 années, à monter puis diriger une équipe de 10/12 agents commerciaux.

En 2008, je suis chassé par **Dionysport**, une SEM où je m'occupe du développement commercial autour de 3 axes : l'organisation d'événements sportifs, le conseil auprès de sportifs en devenir et la sensibilisation à la santé via des sportifs de haut niveau.

A partir de mars 2013, je deviens Chargé de Mission à l'**Office Municipal des Sports de Saint Denis**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Adidas France pour 4 raisons. Tout d'abord, j'étais le 1er commercial recruté depuis 10 ans au sein de la force de vente. Il fallait s'intégrer dans une équipe soudée depuis longtemps. Ensuite, l'évolution d'Adidas qui est passée d'une société de fabrication à une société de marketing et en France de 3000 à 500 salariés Enfin, la rencontre avec le grand manager que fut M. Robert-Louis Dreyfus sans oublier la coupe du monde de foot de 1998 vécue de l'intérieur !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sport & business sont dans l'air du temps car ils représentent un levier financier intéressant et une caution culturelle pertinente pour certains pays (Chine, Qatar, pays émergents...). Il y aura du travail dans certains de ses secteurs dans les années à venir.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du squash et j'entraîne des jeunes en athlétisme. Autrement, je suis responsable de la commission dév. durable au DCF Réunion et trésorier du CMSR Réunion qui s'occupe du suivi médical des sportifs locaux de haut niveau.

Tes plus belles réussites

- Mon passage dans le service public où j'ai été Directeur des sports. Je suis arrivé avec un état d'esprit du secteur privé et très surpris de voir un autre mode de fonctionnement professionnel totalement différent. L'implication de chacun dans le projet d'entreprise n'a pas le même sens !
- J'ai réussi à faire évoluer les mentalités et ce fut, pour moi, une grande victoire !

IFAGALUMNI
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...



Katia TENENBAUM

Psychologue, Médiatrice et Consultante en prévention des risques psychosociaux chez ARPEM

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai très envie de travailler dans les RH. Aussi je décide de compléter mon cursus à l'Ecole des Psychologues Praticiens (5 ans). En 4 et 5^{ème} année, j'effectue mes stages à mi-temps à l'**IFAS** (Institut Français d'Action sur le stress). C'est le point de départ de ma carrière en entreprise où sur une période de 12 ans, j'accompagne plus de 1000 cadres en recherche d'emploi (outplacement, bilans de compétences) et crée en 2006 **AKTEAM**, une TPE de 20 personnes. Perte d'un marché important, je dépose le bilan et travaille mes deux seules années en tant que salariée. Là, je définis un nouveau projet professionnel et reviens sur le créneau du stress et des risques psychosociaux.

Je crée **ARPEM** en 2012 et me forme, en parallèle au métier de médiateur à l'Ifomène (2 ans). Aujourd'hui, je partage mon temps entre des diagnostics RPS/QVT, des formations pour Codir et managers (RPS/QVT, gestion des conflits...) et des médiations en entreprises.

Mes clients sont issus du secteur public (CNFPT, l'ANFH, l'ANDRH, Mairie de Beauvais...) mais aussi des entreprises privées comme TOKHEIM, VIDAL...

Ton ambition ?

Ce serait de faire de la médiation préventive : former les salariés à écouter et comprendre le point de vue de l'Autre, mettre en place des procédures internes pour résoudre les conflits dès qu'ils apparaissent, sans attendre des années d'accumulation de rancœurs et de dialogues inefficaces voire rompus.

La tendance à venir sur ton marché ?

L'amélioration de la qualité de vie au travail va devenir incontournable pour toute entreprise qui se veut pérenne à long terme. La médiation est une prestation encore très peu connue mais le marché va s'accroître de manière exponentielle notamment grâce à l'évolution des procédures de justice et du code du travail qui prescrit déjà la médiation comme une solution aux conflits professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Mon métier, c'est ma passion. La médiation est une prestation qui me comble même si elle me demande une énergie intense. A terme, j'envisage de me centrer uniquement sur cette activité.

Et pendant ton temps libre ?

Balades, ciné, maths (Terminale) et sans doute un peu de philo : c'est un plaisir de partager du temps en famille ! Le tout complété d'un travail indispensable sur moi (thérapie, formation, supervision).

Tes plus belles réussites

- Fait naître, aimer et élever 2 garçons équilibrés, ouverts et communicants.
- Avoir dirigé une TPE de 20 personnes pendant plusieurs années.
- Ouvert le champ des possibles à des dirigeants grâce à mon regard extérieur à travers des diagnostics de qualité de vie au travail et l'accompagnement de plans d'actions.
- Débloquer des situations inextricables grâce à des médiations improbables.



Mélanie THEAULT

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

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique ma passion l'agility depuis 15 ans (7 fois championne de France). L'évolution des pratiques et techniques de cette discipline ont favorisé mon évolution (concurrente/ monitrice/ juge). Depuis le début de cette année 2011, j'officie et partage ma vision avec les participants du concours. Cette activité m'a permis de déployer des compétences que je suis à même d'adapter au milieu professionnel.

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

Tes plus belles réussites

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



Christine VIGUE

Chargée d'affaires chez MANPOWER (BTP)

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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