

---

CARNET D'ENTRETIENS

# Club Industrie et Technologies

---





CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Farid ABDELHAK

Acheteur chez SIMPSON STRONG-TIE

IFAG Nîmes - Promotion 2009

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS assistant trilingue (Anglais, allemand, Français) m'a permis d'améliorer l'apprentissage de langues étrangères de faire 2 mois de stage aux Usa en 1<sup>ère</sup> année et 2 mois en Allemagne en 2<sup>e</sup> année.

Ensuite, j'intègre l'IFAG en alternance et découvre les achats avec mon premier poste d'assistant acheteur chez **CRP**, un importateur de souvenirs et de l'art de la table en provenance de Chine.

Cet emploi me permet de rebondir et de trouver un CDI chez **Socom** dès ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG. Cela fait maintenant 3 ans que j'occupe le poste d'acheteur dans cette entreprise de 25 personnes qui fabrique de la résine pour scellement chimique servant à fixer des tiges de fer à béton. Nous sommes le seul fabricant en France et vendons nos produits - conditionnés en cartouche - aux Usa, en Europe, en Asie. Aujourd'hui, je fais 80% d'approvisionnement et 20% d'achats (matières premières en Angleterre et en Suisse / cartouches en Allemagne). Mon objectif est de devenir responsable des achats en 2013 avec 1 assistante.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque Socom a été rachetée par le Groupe Simpson (fixation mécanique),

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Les acheteurs recouvrent plusieurs casquettes qui vont toutes s'accroître.

- Un rôle financier en apportant des solutions d'économies d'échelle.
- Un rôle d'animation transverse avec des achats industriels qui se mêlent de plus en plus à ceux des services impliquant une liaison constante avec tous les pôles de l'entreprise.
- Un rôle de représentation corporate puisque les achats se réalisent aujourd'hui au niveau mondial et donc la nécessité de parler plusieurs langues !

#### Si tu changeais de métier ?

Je ferai de l'analyse financière.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis assistant chef opérateur dans une association cinématographique qui s'appelle Donafilm.

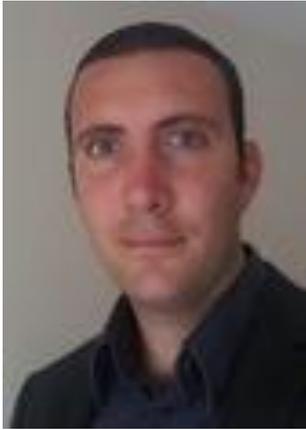
Nous avons réalisé un court-métrage récompensé au Festival Click Clap par le 1<sup>er</sup> prix France Télévision. Ce festival est monté en partenariat avec France Télévision et Dailymotion.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir obtenu un CDI avant d'être diplômé mais aussi, la fierté d'être diplômé de l'IFAG !
- Les économies réalisées soutenues par des marges plus intéressantes ont permis à Socom de faire des gains et ce, assez rapidement (Janvier 2010) après mon arrivée (août 2009) !
- La réorganisation de l'activité étiquetage et les gains réalisés sur cette partie qui représente aujourd'hui 10% du prix de revient de nos produits.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Vincent ARHUERO

Responsable Grands Comptes chez DYSON  
(Electroménager)

IFAG Angers - Promotion 2005

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A l'issue d'une 3<sup>ème</sup> année à l'IFAG effectuée en Nouvelle-Zélande, je reviens en France fin 2005 pour intégrer **Dyson** en tant que chef de secteur en charge de 7 départements sur la région Bretagne (CDD en remplacement d'un congé maternité). A cette époque, Dyson est depuis longtemps déjà une entreprise dynamique et innovante, célèbre pour ses aspirateurs sans-sacs.

La suite s'enchaîne très vite puisqu'au bout de 6 mois, on me propose la même fonction en CDI et sur le secteur Normandie. Je développe ainsi durant 3 ans les 7 départements qui me sont confiés. Puis l'équipe Grands Comptes s'agrandit en 2009. Après 4 années passées sur le terrain, j'intègre l'équipe « enseignes » fin 2009. Mon rôle consiste à négocier des contrats avec les centrales sur les différents réseaux de distribution : GSA (Auchan, Cora...), GSS (Conforama, But...), Pure-players (CDiscout ou MisterGoodDeal...), et sur les réseaux traditionnels (Expert, Connexion...)

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai plutôt envie de parler d'évolution que de faits ponctuels. En effet, commencer modestement à un poste puis réussir à évoluer représente, selon moi, l'expérience la plus marquante à ce jour !

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Les enseignes sont considérablement centralisées aujourd'hui. Dès lors, les négociations entre fabricants et distributeurs se font, en centrales et au niveau national. La fonction de chef de secteur évoluera vers plus de merchandising et moins de vente. Celle de responsable grands comptes recouvrira davantage de notions juridiques notamment pour signer des contrats verticaux de distribution sélective.

#### Si tu changeais de métier ?

Pourquoi pas un travail manuel, orienté vers le nautisme, ma passion !

#### Et pendant ton temps libre ?

De la course à pied avec des challenges en épreuves officielles une à deux fois par an. J'aime faire du ski nautique, que je pratique depuis l'âge de 8 ans et adore les bateaux et la voile.

#### Tes plus belles réussites

- Quand un poste de responsable grands comptes s'est libéré chez Dyson, j'étais le plus jeune candidat (27 ans) face à des quadras. J'ai été choisi grâce au travail effectué et à la légitimité acquise sur le terrain, durant plusieurs années.
- Pourtant, aujourd'hui encore, je dois montrer mon professionnalisme face à des acheteurs de centrales parfois dubitatifs face à un jeune de 29 ans !!



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Alain ARNAL Sales Manager North Africa chez CONTINENTAL AUTOMOTIVE

IFAG Montluçon - Promotion 1993

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai voulu faire de la communication en passant un BTS action publicité et en réalisant ma 3<sup>e</sup> année de l'IFAG au Service communication de l'armée (le SIRPA). Mais, la fonction commerciale m'a très vite conquis et j'évolue ainsi depuis plus de 18 ans dans un secteur passionnant : l'automobile !

Je commence en 1994 par être commercial chez **Philips Car systems** puis devient rapidement chef des ventes (équipes de 3/4 personnes) à Rennes, Nantes et Lyon. En 2002, **Siemens** rachète à Philips sa division automobile, ce qui me permet de rebondir au poste de Responsable Grands comptes à Paris puis Chef des ventes Groupe (transversalité sur 5 divisions). En 2006, je prends la responsabilité nationale d'une nouvelle activité en France : l'audio -navigation.

L'aventure dure jusqu'en 2008 où **Continental**, 5<sup>ème</sup> équipementier mondial, rachète la division automobile et arrête l'activité où je me trouvais. C'est à ce moment-là qu'on me propose un poste à l'export : Responsable North Africa. Entouré de 5 personnes, j'ai en charge la distribution de 30 familles de produits en Mauritanie, Algérie, Lybie, Tunisie et Maroc.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La commercialisation d'un nouveau besoin : la navigation en voiture. Le 1<sup>er</sup> système prenait tout le coffre d'une R25 ; aujourd'hui, il tient dans une simple puce.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

L'électronique sera de plus en plus présente dans les véhicules ce qui va engendrer deux conséquences importantes dans la fonction commerciale : une sélection « naturelle » de nos partenaires et une collaboration plus étroite de nos équipes commerciales avec nos techniciens ou chefs de produits. Exemple, l'hybridation des véhicules est une technologie complexe qui nécessite déjà ce type de rapprochement.

#### Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à l'énergie (gaz, pétrole), un secteur politiquement clé, plein d'enjeux géographiques et encore riche !

#### Et pendant ton temps libre ?

Je tente de faire un peu de roller ou VTT entre 2 avions ! Mais, lorsque je suis en France, j'essaie surtout de passer un peu de temps avec ma femme et mes 2 enfants.

#### Tes plus belles réussites

- La structuration commerciale de la zone export sur laquelle je travaille actuellement.
- Il a fallu arrêter des contrats avec certains distributeurs, identifier des partenaires fiables et de qualité pour en signer d'autres. C'est passionnant et un véritable exercice de style dans certains pays qui n'ont pas du tout la même culture commerciale qu'en France ou en Allemagne (pays origine de Continental Automotive)

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Laurent BAILLY

Responsable de la chaîne d'approvisionnement  
chez 3D SYSTEMS CORP.

IFAG Montluçon - Promotion 2014

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi mon DUT de mesures physiques par une formation QAPI (Qualité Achats de Produits Industriels).

Les mois de stage au service qualité/achats de la société **Lemforder Nacam** (Fabricant allemand de colonnes de direction) me permettent de devenir technicien qualité au sein de la société **Bonin**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité du poste d'acheteur approvisionneur dans une filiale de **Zodiac** qui fabrique des servo-commandes. Une mission qui dure 5 ans jusqu'à ce que la société **Sicame** (Connecteurs, équipements de sécurité) me propose un poste d'acheteur leader avec un budget de 14M€ et une équipe de 3 personnes. J'évolue ensuite au poste d'acheteur Famille dans une filiale de **Safran** puis acheteur projets au **Transport Faiveley**.

En 2008, je deviens responsable des achats (10 M€ et 3 personnes) de **DMI** et membre du Codir. Cette fonderie d'aluminium forte de 280 personnes a déposé le bilan puis été reprise 2 fois.

Depuis septembre 2013, je poursuis l'IFAG en VAE pour obtenir un Bac+5.

À partir de juin 2014, je prend un nouveau challenge au sein de **3D Systems Corp**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez DMI en tant que membre du Codir avec une somme d'expériences auxquelles nous ne pouvons pas être réellement formés : dépôt de bilan, achat/reprise, licenciements...

#### La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Le métier d'acheteur est devenu une fonction stratégique. En effet, dans certains cas, les achats représentent 70% de la valeur du produit ! L'acheteur ne doit plus uniquement négocier des prix mais également intégrer les risques (financiers, logistiques...) et être force de propositions/solutions. Il doit garantir la pérennité des approvisionnements, la livraison des chaînes de production trie.

#### Si tu changeais de métier ?

Une activité liée à l'intelligence artificielle. Ce qui m'intéresse dans cette discipline est le fait de comprendre comment les machines perçoivent le monde environnant et peuvent interagir avec lui.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de Rugby et joué pendant 8 ans dans un club. Je conçois également des développements informatiques autour de la domotique.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir gagné la finale régionale de rugby, en tant que demi de mêlée, avec le club de Châteaudun.
- Avoir maintenu une relation positive et commerciale avec les fournisseurs dans une société en situation de crise

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies



### Thibault BEAUJOT

Customer Activation Manager  
Health & Personal Care  
chez RB (RECKITT BENCKISER)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours est assez atypique : après un BTS électrotechnique, et fort d'une expérience de journaliste sportif amateur, je me réoriente vers le marketing en effectuant un DEES Marketing (Bachelor). J'intègre l'IFAG en 2006 via l'admission parallèle et effectue deux années en alternance en tant que Responsable Marketing/Communication pour la chaîne de restaurants « **La Boucherie** ». Depuis toujours attiré par l'international, je décroche à la sortie de l'école, grâce à notre réseau Alumni, un stage à Montréal au sein de la filiale Canadienne des **Laboratoires Boiron**. Celui-ci se transforme en emploi permanent. Durant 5 années, j'occupe plusieurs postes en Marketing puis Ventes jusqu'à créer et occuper le poste de Trade Marketing Manager. Cette expérience me permet de me découvrir une passion pour la distribution et les FMCG (Fast Moving Customer Goods). Fin 2013, je ressens le besoin de changer d'air, de me fixer de nouveaux défis, notamment celui d'évoluer dans un environnement 100% anglophone. Je m'envole pour le pays des All Blacks où je rejoins **Reckitt Benckiser**, fabricant des marques Nurofen, Veet et Durex...

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Boiron Canada : passer de stagiaire à « bras gauche » du Président, comme mon patron aimait me surnommer, en seulement 5 ans... Ce fut une expérience professionnelle et personnelle très riche. J'y ai énormément appris, découvert les ventes, le management d'équipe et senti ma carrière décoller. J'ai aussi eu la chance de rencontrer Thierry Boiron, Président des laboratoires éponymes, et ancien IFAGuien, un homme très inspirant...

#### Les tendances sur ton marché ?

Le marché des produits de santé est en pleine évolution. Nous tendons de plus en plus vers des médicaments en vente libre (appelés OTC), vendus dans des supermarchés à des consommateurs qui attendent non seulement que notre produit soit efficace, mais aussi moins cher et plus naturel.

#### Si tu changeais de métier ?

« Entrepreneur », cela arrivera un jour peut-être. En attendant, je fais mes armes au sein de multinationales, et sur des marchés culturellement très différents.

#### Et pendant ton temps libre ?

Surf l'été, ski l'hiver et j'organise de façon volontaire des 5à7 pour le compte de la French New Zealand Chamber of Commerce (FNZCCI) sur la thématique de l'entrepreneursip.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir le sentiment d'avoir trouvé ma voix dans un domaine stimulant et qui me passionne
- Etre devenu bilingue en anglais... même si je n'ai pas encore perdu mon accent bien français !

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Sabrina BENZOHRRA

Responsable Relations Commerciales  
chez HMY France

IFAG Auxerre - Promotion 2010

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Christophe BERTONCINI

Directeur de l'après-vente et Services Italie  
de FIAT GROUP AUTOMOBILES SPA

IFAG Lyon - Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'avais depuis toujours la passion de la mécanique et l'envie d'embrasser une carrière entrepreneuriale. Mon stage de 3<sup>e</sup> année à l'IFAG s'est déroulé chez **Ford** : j'y suis resté 17 ans ! J'ai été recruté comme chef de région après-vente à Paris pendant un an, puis j'ai enchaîné les postes commerciaux, marketing, une quinzaine en tout. J'ai entre autres assumé les fonctions de Directeur de la planification des ventes et de la distribution, Directeur technique de la qualité, Directeur des ventes de **Volvo automobiles France**.

En novembre 2006, j'ai rejoint **Fiat France** en tant que directeur de la marque **Fiat Professional**, avant d'être promu en janvier 2010 à la direction des ventes flottes Italie et Europe, à Turin.

En août 2010, j'ai été nommé directeur général de **Fiat France** et depuis juillet 2012, je suis revenu au siège de Fiat à Turin pour prendre la Direction de la flotte et des véhicules d'occasion de la zone EMEA (Europe, The Middle East et Africa). En charge du développement de toutes les marques du groupe, je manage 200 personnes en Italie et toutes les équipes d'une quarantaine de pays

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est probablement ma première expérience de management, lorsque je suis devenu directeur régional chez Ford en 1993. Pour la première fois, j'ai géré mon travail mais aussi une équipe, ce qui oblige à se remettre en question.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché de l'automobile est mature en France et seule une stratégie très dynamique permettra d'augmenter les parts de marché. Fiat s'y emploie en mettant en œuvre une politique d'investissement ambitieuse : 26 Milliards d'euros sont engagés pour les prochaines années.

#### Si tu changeais de métier ?

Je pourrais exercer mes fonctions de management dans n'importe quelle autre activité, bien qu'en France on soit très étiqueté dans son secteur, comme moi dans l'automobile. Je m'orienterais peut-être dans l'immobilier, domaine qui m'intéresse particulièrement.

#### Et pendant ton temps libre ?

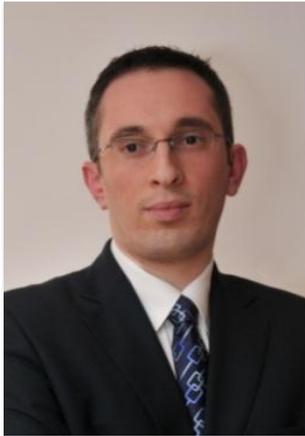
J'aime beaucoup le sport : vélo, tennis, golf, moto, rugby... autant de disciplines que j'ai pratiquées. Je manque de temps aujourd'hui ! Je consacre également mon temps libre aux membres de ma famille, indispensable pour mon équilibre personnel et professionnel.

#### Tes plus belles réussites

- Aucun exemple particulier ne me vient à l'esprit. Ce qui a été le plus valorisant à mon sens, c'est d'être parvenu à chaque fois, au sein des différents postes dans ma carrière, à fédérer une équipe autour des objectifs que l'on s'était assignés.
- Au sein d'une entreprise, c'est encore la dimension humaine la plus importante, plus que la progression des résultats chiffrés que j'ai menés à bien.

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Fabrice BESSON

Contrôleur de Gestion de réseaux commerciaux  
chez NEXANS France (Câbles électriques)

IFAG Montluçon - Promotion 2002

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG, j'entre chez **Nexans**, une société dans laquelle j'exerce depuis. De CDD en tant qu'assistant contrôleur de gestion sur un site dans les Ardennes je passe en CDI un an plus tard, sur un site **Normand** de 60 personnes. Pendant 3 ans, j'ai mis en place un process de contrôle de gestion industriel et commercial.

Le site qui connaissait une situation économique délicate fut cédé et je pars alors pour Nexans à **Draveil** (91) en tant qu'adjoint au contrôle de gestion de la Business Line Industrie. Un poste mobile où j'aide les contrôleurs de gestion à monter des projets qu'ils n'ont pas le temps de déployer. Une opportunité aussi qui me permet de multiplier les angles d'approches et les savoir-faire.

Quelques mois plus tard, je suis promu responsable du contrôle de gestion et des RH du site de **Verpillière** (38). Une expérience de 2 ans qui m'amène en 2009 au poste actuel à **Lyon**. Aujourd'hui, je travaille autour de la problématique des métaux car ces derniers sont une composante majeure du prix de revient et vente de nos produits et en consolidation.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le mixte gestion/finances + RH fut extrêmement riche. J'y ai certes appris la gestion des recrutements, des départs négociés, de la paie, des élections... Mais surtout, la dimension humaine de l'entreprise devient concrète, prégnante. Les frontières bougent, et éclairent différemment les prises de décisions.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Le développement de la cartographie de gestion et de maîtrise du risque. Et la connaissance et contribution au flux complet de l'approvisionnement jusqu'à la livraison client.

#### Si tu changeais de métier ?

J'entrerais dans l'univers de la pédagogie.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la cornemuse et donne des cours. Une activité qui me permet de construire un réseau dans n'importe quelle région !

#### Tes plus belles réussites

- Sans pouvoir détailler les résultats précis, je peux dire avoir piloté la diminution conséquente de pertes dans un domaine clefs sur un des sites de Nexans où j'ai exercé.
- Cela a fonctionné grâce à l'appropriation du sujet par les différents acteurs. En clair, la démarche de faire des économies est devenue l'histoire de chaque collaborateur et pas seulement une affaire de financier !



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Carol BLERY

Chief Financial Officer Eurasia and Russia  
chez SANOFI-AVENTIS

IFAG Paris - Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ma 1<sup>ère</sup> expérience professionnelle, en 3<sup>ème</sup> année à l'IFAG, fut un poste de contrôleur de gestion industriel d'une usine à Tours tout juste rachetée par le laboratoire pharmaceutique **Synthélabo**.

Laboratoire qui fusionna quelques années plus tard avec le groupe Sanofi puis Aventis, pour lequel je travaille toujours aujourd'hui. J'ai occupé divers postes de contrôle de gestion, financiers au sein de diverses structures du groupe, qui m'ont conduit à ma récente nomination à la direction des finances et du contrôle de gestion des 16 usines de la division Chimie/Biotech chez **Sanofi-Aventis**. Je suis également directeur général d'une joint-venture avec **Mitsubishi Tanabe Pharma Corporation**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu la chance de quitter chacun de mes postes avec une expérience positive. Si je dois affiner le propos, je dirais que selon les responsabilités qui m'ont été confiées, ce sont les missions d'expertise qui m'ont le plus marqué, mais qui m'ont le moins intéressé.

J'en retire la conviction que les fonctions dans lesquelles je m'épanouis le plus sont celles où je peux manager les hommes, les situations, les projets.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

L'âge d'or des laboratoires pharmaceutiques, aux marges bénéficiaires importantes et aux brevets de longue durée, est terminé. Ce secteur se retrouve aujourd'hui soumis à une forte pression concurrentielle sur les prix, pression due à la généralisation des médicaments génériques. Nous trouvons une voie d'équilibre, mais nous ne travaillerons plus sur les mêmes fondements.

#### Si tu changeais de métier ?

Tout m'intéresse, à partir du moment où je prends du plaisir à ce que je fais. Ce qui est certain c'est que je ne choisirai pas (plus) de fonction de pure expertise.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis marié à une IFAGuienne avec qui je partage l'essentiel de mes loisirs en famille (nos deux enfants), et entre amis. J'ai de l'admiration pour ceux qui arrivent à s'adonner, en plus, à un hobby. Personnellement, je ne trouve pas le temps.

#### Tes plus belles réussites

- Je ne distingue pas une réussite en particulier. En fait, je crois beaucoup plus à l'efficacité des personnes sur la durée.
- J'ai toujours tendance à me méfier, vu de l'extérieur, de celles et ceux qui quittent leurs postes pour d'autres entreprises tous les deux ou trois ans. Cela ne signe pas forcément à mes yeux la conclusion de missions « réussies ».

IFAGALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Olivier BONNETAUD

Appui chef de section Eléctro-Mécanique et Essais chez EDF

IFAG Montluçon - Promotion 2010

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu mon DUT Mesures Physiques à Limoges en 2005, j'ai travaillé 1 an chez **Legrand** en tant que technicien en qualité. Ce premier poste m'a donné envie de continuer mes études ainsi que d'ouvrir mon profil technique à des compétences commerciales et managériales.

Ainsi en 2007, j'ai intégré l'IFAG en alternance avec un poste d'acheteur de travaux immobiliers chez **EDF**, à Nantes, où je suis resté jusqu'en 2010. Lors de ma dernière année à l'IFAG, je suis parti à La Défense pour réaliser des achats industriels toujours chez EDF.

Diplômé à la fois de l'IFAG et de l'IAE de Bordeaux (GEFP) que j'ai suivi en parallèle, EDF m'a embauché en 2011 pour continuer dans la même agence d'achats industriels. J'appartiens à la direction des achats (900 personnes), elle-même répartie en 4 divisions. Je travaille dans une de ces divisions au sein d'une agence d'achats (50 personnes) spécialisée sur **l'exploitation et la maintenance des centrales thermiques en France.**

Jusqu'à présent, j'ai pu négocier des contrats de maintenance, fournir et acheter des pièces détachées pour un budget dépensé de 13M€ en réalisant un gain de 2,5M€.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Auparavant l'acheteur faisait plutôt de l'approvisionnement à faible valeur ajoutée. Aujourd'hui et demain, il devra optimiser les flux financiers, mieux acheter techniquement avec une démarche sur le long terme, protéger juridiquement l'entreprise et veiller à son image. Il s'agira également de prendre en compte le coût global et pas seulement le coût d'acquisition des produits ou services.

#### Si tu changeais de métier ?

Gérer une franchise plutôt dans la restauration rapide.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie d'un groupe d'étude (My Business Education), qui grâce à des réunions d'échanges autour d'ouvrages, propose une alternative – gratuite mais non diplômante - à un MBA. Un réel enrichissement culturel pour moi ! Par ailleurs, j'ai une passion dévorante pour les voitures de sport anciennes et récentes.

#### Tes plus belles réussites

- Reprendre mes études après ma mission chez Legrand.
- Suivre en parallèle 2 diplômes (l'IFAG et l'IAE), tout en étant en alternance. Un exercice de style parfois périlleux en gestion du temps !
- L'écoute des précieux conseils offerts par les différents responsables hiérarchiques rencontrés au cours de mon parcours professionnel.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Céline BOUTIN

Directrice Commerciale  
chez VIADUC

IFAG Angers - Promotion 2009

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Philippe CALBEL Directeur Commercial chez STANLEY SECURITY

IFAG Paris - Promotion 1991

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès la sortie de l'IFAG, j'ai entamé ma carrière professionnelle chez **Xerox**. J'y suis resté **20 ans** ! Etudiant, je souhaitais m'orienter dans le marketing et la communication. Mais j'avais contracté un emprunt pour financer mes études : seule une fonction commerciale pouvait me permettre de le rembourser, et cela m'a plu. J'ai d'abord été ingénieur commercial, ingénieur commercial spécialisé sur les grands comptes privés, puis publics avant de devenir directeur de la division commerciale grands comptes... J'ai intégré en 2005 le poste de directeur marketing de **Xerox Global Services**.

En 2008 je deviens directeur commercial grands comptes de **Xerox Office France**, jusqu'à l'été 2010. J'ai été nommé chez **CBS Outdoor** directeur du commerce local, en charge des 10 directeurs commerciaux de secteur.

Depuis 2012, je suis Directeur Marketing et Commercial d'**Ista France**, leader mondial de la maîtrise des énergies et de l'eau.

À partir de juin 2013, je prends la direction commerciale de **Stanley Security**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Xerox, le passage de la direction de la division commerciale au poste de directeur marketing. J'ai été propulsé là, sans rien connaître au marketing et ce fut très enrichissant. On réalise que l'évolution professionnelle n'est pas liée aux seules compétences, mais aussi aux capacités d'adaptation.

#### Si tu changeais de métier ?

Je m'orienterais vers le coaching et le développement personnel. La qualité des femmes et des hommes, c'est ce qui fait aujourd'hui la valeur ajoutée d'une entreprise.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je me consacre à ma famille et je suis très sportif, j'aime le cinéma la musique.

#### Tes plus belles réussites

- La vocation première d'un manager est de faire évoluer les équipes qu'il dirige. C'est pour moi ma plus grande réussite, tout au long de ma carrière : avoir su m'entourer de femmes et d'hommes motivés et d'avoir fédéré leur énergie autour de projets qui ont fait progresser l'entreprise.
- Pour moi, c'est la plus belle des reconnaissances. Si je suis resté aussi longtemps chez Xerox, d'ailleurs, c'est parce que j'ai pu y évoluer dans cet état d'esprit.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Valérie CARTIER-BRESSON

Directrice de la communication

AIR LIQUIDE SANTE FRANCE (Division Hôpital)

IFAG Paris - Promotion 1994

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Les tendances sur ton marché ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

Faire de l'enseignement et du coaching managérial.

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Olivier CHANEAC

Directeur des achats chez MS SAS  
(Matériel de séparation liquide /solide)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué mon service militaire durant ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG en étant chargé de l'emploi auprès de la communauté des Harkis. Ce nouveau diplôme en poche et mon BTS d'analyses biologiques et biotechniques, m'amènent à être embauché comme technico-commercial chez **Sanofi Diagnostic Pasteur**. J'y reste 6 ans puis suis appelé à la rescousse en 2001, par le fondateur (mon beau-père) de **MS SAS** alors qu'il venait de prendre 3 commandes colossales.

J'y rentre Directeur des Achats au sein d'une entreprise de 40 personnes réalisant un CA de 8 M€. J'ai pris la responsabilité des ateliers, en plus de la fonction achats, en 2005. Aujourd'hui, je pilote 5 personnes aux achats et 25 dans les ateliers.

MS conçoit, fabrique et met en route dans le monde entier des installations de séparation liquide/solide dans les Industries Minérales et les Travaux Souterrains, mais également dans les domaines liés à l'Environnement, comme le traitement de sols pollués.

A ce jour, la société emploie 80 personnes et réalise un CA de 20 M€.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Technico-commercial chez Sanofi Diagnostic Pasteur. Cette première expérience m'a permis de vendre des techniques de biologie moléculaire à des docteurs, des vétérinaires...J'avais 27 ans et c'était extrêmement valorisant !

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Les échanges seront de plus en plus contractuels, avec des garanties de performance systématiques auprès des fournisseurs. Par ailleurs, les règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement deviennent draconiennes au sein de nos ateliers. Enfin, nous adaptons notre savoir aux problématiques environnementales, au traitement de sols ou eau pollués.

#### Si tu changeais de métier ?

Créer ma propre entreprise dans le domaine des principes actifs pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique.

#### Et pendant ton temps libre ?

Sport : VTT et course à pied régulièrement dans l'année. Du ski l'hiver. Musique : saxophone depuis 15 ans, membre de l'harmonie intercommunale.

#### Tes plus belles réussites

- La 1<sup>ère</sup> implantation industrielle de biologie moléculaire pour la détection de germes pathogènes au sein de la Société des Caves de Roquefort. Cela a représenté 1 an de travail pour passer de 7 jours de détection à 24h !
- La participation très active au déménagement du site industriel de MS à son adresse actuelle en passant de 700 à 2600m<sup>2</sup> de bureau et de 2600 à 4600m<sup>2</sup> d'atelier
- La construction de mon équipe actuelle de 30 personnes.



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Volychanh BOURA (CHAREUNSOUK)

Global Product Marketing Manager  
chez AkzoNobel

IFAG Paris - Promotion 1994

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Delphine CHELLES

Contrôleur de gestion industriel  
chez ELECTROLUX PROFESSIONNEL

IFAG Montluçon - Promotion 2006

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Eric CHEVIGNY

Responsable achats/ventes chez YLTEC  
(Chaudronnerie - Tôlerie fine)

IFAG Auxerre - Promotion 1995

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un Bac F1 (construction mécanique) et un BTS CPI (Conception de Produits Industriels), j'ai voulu apprendre à vendre et gérer. L'IFAG, une nouvelle école de commerce sur Auxerre à l'époque, prenait des profils de techniciens à Bac+2. Je suis donc issu de la 1<sup>ère</sup> promo\* entrée en 1992 !

Dès ma sortie de l'école en 1995, j'intègre **Effirack** une société de 30 personnes, filiale du Groupe Ertop (10 000 personnes), spécialisée en montage et assemblage d'armoires métalliques pour l'électronique. Chargé du développement commercial en région Paca et Rhône-Alpes pendant 2 ans, je rejoins ensuite le département « produits spécifiques » du **Groupe Ertop**. Je prospecte avec succès 3 années de suite puis migre au service achats pendant 9 ans.

En 2008, je deviens responsable de production de **Deltabox**, une société spécialisée dans le balisage aérien. J'y travaille 2 ans puis décide de revenir à mon 1<sup>er</sup> métier - et ma 1<sup>ère</sup> passion ! - en 2010 lorsqu'**Yltec** m'offre la possibilité de prendre la supervision achats/ventes de cette chaudronnerie Inox/aluminium de 17 personnes.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé, chez Ertop, de commercial à acheteur ! J'ai du changer radicalement de comportement : dans le 1<sup>er</sup> cas, nous sommes au service du client alors que dans le 2<sup>nd</sup>, nous sommes au service de l'entreprise avec des impératifs économiques !

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Il existe un déficit d'image de l'industrie qui ne correspond pas à la réalité et à la richesse intellectuelle de notre activité. Par exemple, la chaudronnerie existe dans beaucoup de secteurs (automobile, aéronautique, médical, transformation de matériaux...) qui évoluent très vite. Nous devons faire preuve d'innovation, être au fait des nouvelles technologies, créer des produits spécifiques...

#### Si tu changeais de métier ?

Un métier qui me permettrait d'inventer des motos ou des véhicules, en tout cas lié à la technique.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille, de mes 2 enfants de 17 et 14 ans qui font du judo en compétition. J'aime les motos anciennes et quand j'ai un peu de temps, je fais des rallies.

#### Tes plus belles réussites

- Selon moi, la réussite se mesure davantage à une accumulation de petites victoires techniques ou relationnelles, qu'à des trophées ou des chiffres.
- Le plus grand bonheur c'est quand quelqu'un a travaillé avec moi et me prescrit. C'est une très belle récompense !

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Francis CLEMENT

PDG du GROUPE DEVINEAU

IFAG Lyon - Promotion 1988

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Les tendances sur ton marché ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

La même chose en plus petit.

#### Et pendant ton temps libre ?

Sports mécanique et ski.

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Caroline de POMMERY

District Manager chez HARLEY DAVIDSON FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1995

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS tourisme et un an de vie active dans ce secteur, j'ai repris mes études à l'IFAG pour approfondir mes connaissances en marketing. Mon stage de 3<sup>e</sup> année a eu lieu chez **BMW** en tant qu'assistante marketing. C'est un diplômé de l'IFAG, Jean-Michel Cavret alors directeur de **BMW Moto France**, qui m'a donné ma chance : j'y suis restée 18 mois. A l'issue du stage, j'ai rejoint **Harley Davidson** qui créait à ce moment-là sa filiale française, au poste de responsable marketing. Tout était à faire, pendant quatre mois j'ai touché à tous les postes ! Un an plus tard, l'équipe était complète avec 12 personnes, aujourd'hui nous sommes **18 permanents**.

J'ai passé 10 ans à la direction du marketing moto. En 2006, on m'a proposé la direction **d'un centre de profit accessoires et vêtements de Harley Davidson**, une étape passionnante. Depuis 2008, je suis **directrice de région moto** pour l'Île-de-France, le Nord et l'Est de la France.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter, le poste que j'occupe aujourd'hui.

C'est un poste commercial, avec pour objectif le développement des concessions moto, créer un nouvel univers de A à Z... C'est pour moi une opportunité extraordinaire.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Harley Davidson a la chance d'être la seule marque de moto qui ait traversé la crise en progressant, lentement mais sûrement. Notre marque n'est pas dans une politique commerciale agressive : nous touchons à la fois des motards confirmés qui veulent continuer à avoir des sensations en conduisant une moto, dans la limite de vitesse autorisée, et de jeunes conducteurs qui passent le permis moto et achètent directement une Harley.

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

Le sport, ski, voile, équitation... Mais je suis avant tout une motarde ! On roule en famille avec mon mari, et mes trois filles y prennent goût ...

#### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à me faire accepter dans le monde de la moto avec un goût de victoire dans la mesure où le milieu reste, encore aujourd'hui, très majoritairement masculin
- Pour autant, je n'ai jamais rencontré personne qui mette en doute mes compétences professionnelles du fait d'être une femme.
- Avant de me voir comme une femme, on m'identifie comme une motarde ! J'ai toujours eu des motos, je vais travailler en moto, j'ai roulé sur circuits...



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Jérôme DESSAIX

Business Unit Director Maghreb  
chez LIFESCAN GROUP (Groupe J&J)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT de Génie électrique & informatique, j'ai effectué un stage chez Pechiney où je me suis ennuyé à programmer des automates ! Alors j'ai décidé de rentrer dans une école de commerce. J'ai dû emprunter pour faire l'IFAG et me suis immédiatement lancé dans une carrière commerciale pour rembourser mon crédit !

**Lifescan** (fabrication & vente de lecteurs de glycémie) m'embauche, dès ma sortie de l'école en 1994, en tant que commercial. Résultats excellents mais salaire en berne, je pars chez **Kodak** au bout d'1,5 an pour vendre des franchises Kodak Express pendant 2 ans.

Puis en 1998, un ancien Manager de **Lifescan** me demande de revenir en me proposant un plan de carrière. Après une année à développer un secteur en friche, je deviens Directeur Régional. Un poste occupé durant 10 ans en changeant 4 fois de région et en manageant jusqu'à 8 personnes.

En 2009, on me propose de devenir Directeur commercial de comptes clés et en 2012 de prendre la Direction Nationale des ventes de Lifescan Group. Un rôle de manager transversal qui me va fort bien !

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Il a fallu que je monte un réseau supplétif et exclusif de 12 vendeurs, en 1 mois pour prendre en charge l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché. Une expérience de recrutement rapide & riche à la fois !

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Je vois 3 grandes évolutions se dessiner. Tout d'abord, une « enseignisation » des pharmacies un peu comme avec les opticiens. Puis, une ouverture (limitée) du capital des pharmacies aujourd'hui impossible. Enfin, une concentration des groupes de cliniques qui engendrera - du côté des fournisseurs - une organisation commerciale par marque.

#### Si tu changeais de métier ?

Monter une entreprise autour de la fiscalité car je suis passionné par les montages financiers.

Ou reprendre une entreprise de services d'équipement à la maison (stores, fenêtres, volets roulants, fabrication bâche) car pas de concurrence chinoise et implantation locale !

#### Et pendant ton temps libre ?

Achat et revente d'œuvres d'art et de la photo.

#### Tes plus belles réussites

- Le management représente pour moi une source de réalisation personnelle surtout lorsque l'on peut faire progresser les autres.
- J'ai ainsi eu l'occasion d'amener 4 vendeurs à devenir Directeurs Régionaux. C'est le rôle du management intermédiaire et c'est aussi un capital énorme pour les entreprises qui savent faire fructifier leur vivier humain en interne!

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Agnès EGEA (HORVARTH)

Responsable Ressources Humaines & Paie  
dans le Groupe DIETAL

IFAG Montluçon - Promotion 1991

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Patrice FERRAND

Président-directeur général  
UNILABS FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1986

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En 2003, je change de secteur et prends

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Bruno GARROS

Directeur Général  
chez ROBE LIGHTING France

IFAG Paris - Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

de chiffre d'affaires.

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Guillaume GAUME

Directeur du développement chez HITACHI EUROPE SAS (matériel de chauffage & climatisation)

IFAG Montluçon - Promotion 1996

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Avec un BEP/CAP Compta puis un bac Compta, j'ai emprunté une passerelle pour obtenir un BTS action commerciale. Ne souhaitant pas rester sur une formation courte, j'ai ensuite fait l'IFAG. C'est en 1995, durant ma 3<sup>e</sup> année, que j'intègre la société **Airwell** en tant que technico-commercial. A l'époque, mes objectifs sont multiples : faire du terrain afin de pouvoir manager en connaissance de cause, intégrer la technique, faire de la prescription et du BtoB. Mais au bout de 5 ans, je n'ai pas senti d'évolution de carrière possible.

Aussi lorsqu'en 2000 **Hitachi** me propose le poste de Responsable régional des ventes de la région Nord Ouest, avec 44 départements à gérer comprenant un réseau de distributeurs mono-marque, j'accepte. Rapidement, je prends en charge la totalité du réseau en France avec 1 personne. Mon périmètre de directeur du réseau National s'élargit au développement des accords nationaux grands comptes. En 2006, on me nomme directeur du développement commercial France avec une équipe de 5 personnes.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er poste de commercial chez Airwell : on passe de la théorie à la pratique surtout quand une grosse partie de votre salaire est variable ! Le terrain permet d'apprendre à compter sur soi mais aussi à prendre confiance en soi.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Hitachi est détenu par des japonais. Les asiatiques utilisent la climatisation et le chauffage comme nous le micro-onde ! Leur utilisation est hyper banalisée d'où une logique industrielle possible. En Europe, nous sommes encore dans une logique de BtoB et de sur-mesure. A l'avenir, nos produits vont se banaliser et être vendu directement aux particuliers. Cela engendrera une mutation commerciale car on ne fait pas du BtoB comme du BtoC.

#### Si tu changeais de métier ?

Devenir entrepreneur en reprenant une entité afin d'appréhender la palette globale d'une activité.

#### Et pendant ton temps libre ?

Devenir entrepreneur en reprenant une entité afin d'appréhender la palette globale d'une activité.

#### Tes plus belles réussites

- Chez Airwell, on partait d'un dépôt de bilan et d'une perte de 600 MF (à l'époque) en 18 mois ! Nous étions une équipe de 5 commerciaux sur Paris et nous avons remonté les ventes de manière considérable sans compter nos heures ! Faire du commercial dans un tel contexte était très formateur !
- La signature d'accords nationaux entre de grandes sociétés (GDF, Eiffage...) et Hitachi.



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Karin JARRY

#### Responsable développement d'activité Europe chez SWALLOWFIELD PLC

IFAG Angers - Promotion 2005

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Remzi KURBAN

Directeur Marketing / Commercial / Développement  
Groupe BELLIER - OEBA

IFAG Auxerre - Promotion 2010

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT QLIO (Qualité Logistique, Industrielle et organisation) à Auxerre, j'intègre l'IFAG en alternance chez **Hermès Métal**. Trois années durant, je pilote des projets d'amélioration de process, de construction de réseaux indépendants et de stratégie commerciale. Ces réflexions aboutiront à la création d'une filiale services – HMY Sud - dont le Directeur Général me confie la direction une fois mon diplôme en poche. Jeune DR de 25 ans et membre du comité de direction, je manage à l'époque une équipe de 45 personnes. L'aventure avec HMY fut très riche pour moi. Elle se termine lorsqu'on me propose et que je refuse de partir en Turquie.

Je prends alors la direction de l'agence de recrutement d'Orléans du **Groupe Adéquate** (5 personnes) mais reviens très vite vers l'industrie. En Juin 2013, on m'offre l'opportunité de devenir Directeur Marketing et commercial (50 collaborateurs) du **Groupe Bellier-Obea** qui produit et pose des escaliers sur mesure. J'assume également la direction du Développement de notre réseau de franchise. Doté de trois magasins (dans le 45/91/92) et d'un site de production, nous assurons la fabrication de 2000 escaliers par an pour un CA de plus de 5 M€.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tout de suite après l'école, j'ai été propulsé Directeur Régional chez HMY Retail Services dans la sud-ouest à manager une équipe de 45 collaborateurs, tous plus âgés que moi. J'ai appris que manager c'est décider et beaucoup rassurer.

#### Les tendances sur ton marché ?

Les volumes de vente d'escalier sont en baisse. Seuls les acteurs ayant intégré l'ensemble de la chaîne survivront à condition d'innover perpétuellement.

#### Si tu changeais de métier ?

Je partirai à New York monter une entreprise. Un projet possiblement réalisable

#### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et de mes enfants. Sinon, je prends le temps d'enseigner le management à l'IUT de Bourgogne.

Je suis également membre du Réseau Entreprendre, de la CGPME et depuis peu du Lions Club.

#### Tes plus belles réussites

- Réussir à fédérer et manager des équipes sans connaître le métier et en ayant des résultats.
- La gestion de licenciements où à la fin de l'entretien on me remercie pour la manière dont cela s'est passée !
- Le fait qu'on me demande d'intervenir dans l'IUT où j'ai étudié a à peine 30 ans !

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Yann LABARTHE

North Africa-Mediterranean Area Manager  
chez PIRELLI FRANCE (Moto)

IFAG Toulouse - Promotion 2002

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'avais envie de compléter ma formation initiale en biochimie/biologie par un apprentissage orienté commercial et gestion. Aussi après 1 année spéciale en DUT Tech de co, j'intègre l'IFAG Toulouse, une école connue par mon frère (également IFAGuien)! Durant cette scolarité, j'effectue un stage de 6 mois chez **Nestlé** qui me permet d'être rapidement embauché comme chef de secteur « Utilisateurs » (clients grossistes, distributeurs, cuisiniers...) chez **Danone**. Par la suite, j'évolue comme Responsable commercial « Distributeurs » et, à ce titre, coache de manière transversale une vingtaine d'interlocuteurs commerciaux.

En 2006, **Pirelli Moto France** me propose d'être chef de vente Régional Sud-Ouest puis, un peu plus tard, Grand Sud (SO et SE). A l'époque, mes interlocuteurs sont des VRP Multicartes. En 2010, je passe Responsable Grands comptes en charge des réseaux moto (Dafy Moto, Cardy, Maxxess...) qui représentaient en 2013, 61% du CA des clients chainés de Pirelli Moto contre 39% pour les concessionnaires. Mon rôle consiste à négocier les contrats nationaux, le référencement, les promotions et tous les nouveaux services logistiques, financiers...

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Depuis 8 ans, j'ai vu se succéder 4 patrons, souvent très différents les uns des autres. Une expérience riche qui m'a appris à m'adapter à des types de management parfois opposés, à mûrir professionnellement jusqu'à être, aujourd'hui, impliqué au niveau des décisions de la politique commerciale Pirelli Moto France.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

- Le marché des 2 roues est lié aux loisirs qui a tendance à décliner dans le budget des ménages.
- Les rapprochements entre fournisseurs et distributeurs se multiplieront.
- Nous tendons à calquer le modèle de la grande distribution (Vente/organisation).
- Enfin, le produit n'est plus le seul argument de vente. Désormais, la capacité d'un fournisseur à accompagner ses clients à 360° (logistique, finance, marketing...) devient un argument prépondérant.

#### Si tu changeais de métier ?

Je pourrais monter ma société d'artisan dans un corps de métier du bâtiment.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je retape ma maison ainsi que des motos et, depuis fin 2013, je m'occupe de mon enfant encore bébé.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à développer des partenariats pérennes avec des réseaux (Cardy, Dafy Moto...) depuis 2010. Cela a permis de maintenir nos positions dans un marché en récession.
- Rappelons également le contexte spécifique de Pirelli moto en France : au début des années 2000, cette marque mondialement connue dans le 2-roues était représentée par un importateur puis un distributeur. Pirelli n'a acquis une autonomie juridique et fiscale, en France, qu'en 2013.

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Olivier LAFORE

Directeur marketing Europe de IMERYS  
(PARTIE TOITURE)

IFAG Montluçon - Promotion 1996

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé très tôt dans l'univers industriel en étant, dès la sortie de l'IFAG, technico-commercial chez **Saint Gobain vitrage**. Au bout de 3 ans, une opportunité s'est présentée à moi chez **Imerys**, le leader mondial de l'extraction, la transformation et la valorisation des minéraux industriels.

Je l'ai saisie pour devenir chef de secteur puis responsable marketing produits pour le marché Europe. Ensuite, j'ai commencé à gérer un vrai business unit à travers un poste de Directeur régional des ventes (DRV) avec le **management de 20 personnes sur 26 départements**. Aujourd'hui, après 10 ans chez **Imerys**, je pilote la stratégie marketing globale de l'activité toiture avec une équipe de 20 personnes.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de fonction au poste de DRV sans réelle notion de management. J'ai appris à être dans l'empathie et la compréhension, à piloter et fédérer une équipe derrière un homme et un projet. Une expérience humainement enrichissante!

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Nos minéraux entrent dans la composition des matériaux liés à l'habitation. Dès lors, les questions environnementales seront au cœur de nos préoccupations. Elles existent déjà avec toutes les réglementations qui entrent en vigueur, type la RT 2012 (règlementation thermique).

Le métier du marketing que j'exerce aujourd'hui consistera de plus en plus à anticiper les besoins et à intégrer, dans cette réflexion, la valorisation des minéraux. D'autant que les problématiques sont d'ores et déjà et seront plus que jamais globales en termes de construction de bâtiments ou de maisons (tuiles + murs).

#### Si tu changeais de métier ?

J'essaierais d'exercer un métier proche de la nature, des valeurs rurales mais je n'y ai pas réfléchi plus que cela. Alors tout est possible... !

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis un passionné de pêche à la mouche.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir fédéré et fait avancer avec succès une équipe d'une vingtaine de managers autour d'un projet lorsque j'étais Directeur Régional des Ventes.
- Avoir réussi à changer de casquette régulièrement en me remettant en cause à chaque fois.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Alexia LEBLANC

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

IFAG Paris - Promotion 2006

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Les tendances sur ton marché ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

Commerciale pour la vente de spectacle de feux d'artifice

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Antoine LECOMTE

Responsable contrôleur de gestion  
chez PEGASE BVS

IFAG Angers - Promotion 2010

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA, j'ai choisi l'IFAG pour sa formation transverse et la possibilité de suivre ses études en alternance. J'ai ainsi fait mes premières armes en tant que contrôleur de gestion chez **Charal** sur le site de La Châtaigneraie, spécialisé dans la vente de carcasses de viande à l'export. Pendant 3 ans (2 ans en alternance et 1 an en CDI), j'ai eu la charge du contrôle de gestion des 60M€ de CA du site et d'un assistant contrôleur. Il faut savoir que Charal est une grosse structure comprenant 3000 salariés et réalisant 1 Md d'€ de CA. Elle appartient au groupe Bigard constitué de 17000 salariés pour 4 Mds d'€ de CA.

En 2011, je voulais avoir une vision plus globale de mon métier dans une entreprise à taille humaine. J'ai saisi l'opportunité de la PME **Pennel & Flipo** aujourd'hui leader mondial du tissu enduit de caoutchouc dans le nautisme (70% de part de marché). Nos tissus servent aussi à des applications techniques destinées aux soufflets d'interconnexion de bus ou trains, à la confection de barrages anti-pollution, de réservoirs souples... Je pilote l'ensemble du contrôle de gestion (budgétaire, industriel et commercial) de cette société réalisant 30M € de CA avec 85 personnes.

À partir d'octobre 2015, je prends un nouveau challenge en tant que Responsable contrôle de gestion chez **Pégase BVS**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je le vis en ce moment avec le changement de système informatique au sein de Pennel et Flipo. Un projet riche d'apprentissage pour moi car transverse, lourd en investissement financier mais aussi en temps ....

#### Les tendances sur ton marché ?

Dans notre activité de tissu enduit de caoutchouc, nous avons 2 pôles : le pôle nautisme qui est un marché à maturité et dont la croissance sera modérée. Notre stratégie consiste plutôt à maintenir notre position de leader avec une démarche d'amélioration continue de nos produits.

Pour le pôle « Applications techniques », nous innovons en permanence pour proposer à nos clients des solutions techniques leurs permettant de remporter de nouveaux appels d'offre.

#### Si tu changeais de métier ?

Reprendre l'entreprise familiale créée par mon grand-père et gérée aujourd'hui par mon père. Une société de 90 personnes réalisant 15 M€ de CA et spécialisée en pièces pour tracteurs agricoles.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais régulièrement du foot en salle avec une équipe créée au sein de mon entreprise mais aussi du squash avec des amis.

#### Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez Charal où j'étais contrôleur de gestion d'un site mais où j'ai mis en place des outils de pilotage sur 3 sites, outils qui perdurent encore !
- Ma prise de poste au sein de Pennel et Flipo. J'ai réussi à être opérationnel rapidement dans un contexte difficile : le contrôleur de gestion précédent était parti depuis 3 mois.
- Le nouveau système informatique de Pennel et Flipo pour lequel j'ai grandement participé à la mise en place.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Alexandre LEROUX

Directeur Régional Centre-Est chez UNILABS

IFAG Paris - Promotion 1990

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation à l'IFAG Paris, j'ai pu intégrer plusieurs secteurs d'activité.

L'industrie chez **Saint Gobain** d'abord où je suis resté 10 ans en évoluant de contrôleur financier à auditeur puis Directeur du contrôle de gestion. Je passe ensuite à l'aérien, en devenant Directeur financier, Directeur des RH et Directeur des affaires économiques de la partie Catering et Handling, sur un site Long courrier, chez **Air France** (Servair). J'ai pu ainsi manager jusqu'à 2500 personnes durant 5 ans.

La Générale de Santé me propose de prendre la direction de différents secteurs dans la santé (Imagerie Médicale, Cancérologie puis un Hôpital privé) où je reste également 5 ans. Cette première expérience dans la santé m'amène à prendre la Direction Générale de l'**Hôpital de Villiers** (600 personnes).

En 2012, **Unilabs**, leader dans l'analyse médicale, m'offre l'opportunité de prendre la direction de la région Ile de France puis la région EST. Je supervise ainsi 350 collaborateurs (essentiellement des médecins) implantés dans 40 de nos laboratoires.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir exercé des fonctions dans des secteurs très différents (l'industrie, l'aérien, la santé) et mené des conduites de changements avec des équipes comprenant parfois 35 nationalités.

#### Les tendances sur ton marché ?

Tous les métiers de la santé évoluent en raison des progrès de l'imagerie, de la médecine, et de l'informatique.

La prise en charge du patient va vers plus de médecine et moins de chirurgie par exemple, des actes médicaux moins intrusifs. Concernant les laboratoires d'analyses médicales, les acteurs se concentrent, leurs plateaux techniques d'analyses également et le développement commercial s'opère aujourd'hui au niveau européen a minima.

#### Si tu changeais de métier ?

Je dirais plutôt une évolution qu'un changement radical en prenant la Direction Générale d'un groupe dans la santé.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je cours toutes les semaines, même en déplacement, et je passe le reste de mon temps avec ma famille après mes nombreux déplacements dans la semaine.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir fait évoluer des collaborateurs dans leurs compétences et leurs carrières.
- Avoir réussi des conduites de changements avec différentes équipes dans des métiers divers (l'aérien, la distribution et maintenant la santé).
- La reprise d'études à HEC en 2007, pendant 2 ans à raison de 2 jours/semaine. Un bel investissement personnel, très enrichissant.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Marc LIGNIER

Directeur Commercial & Marketing  
d'INDESIT COMPANY SERVICE

IFAG Lyon – Promotion 1991

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé dès 1990 à l'international en tant qu'Assistant Manager chez **Disney** à Orlando pendant 18 mois.

De 1992 à 2006, je reste dans le même groupe qui change de nom au gré des fusions et acquisitions. (**Thomson électroménager, Moulinex, Brandt Group, Fagor Brandt Group** ...). Je passe de chef de secteur à inspecteur commercial puis Directeur Régional, Responsable des comptes clés National, Responsable des comptes clés du groupe pour devenir Responsable Marketing en France puis Area Marketing Manager Europe du sud et Moyen-Orient. Une halte en France durant 3 ans en tant que Responsable Marketing France et je repars en tant qu'International Business Development Manager pour les pays de l'est.

Ce parcours m'amène à gérer toutes les grandes marques de l'électroménager comme Thomson, Brandt, Fagor, Vedette, Moulinex, De Dietrich, Sauter.

En 2006, j'intègre le Groupe **Indesit Company** au poste de Directeur Marketing & Communication pour la France et la Belgique. En Mars 2011, je suis nommé Directeur commercial & Communication d'Indesit Company Service, la partie après-vente du Groupe.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le dépôt de bilan de Moulinex dans les années 2000. Neuf mois après le mariage Group Brandt /Moulinex dépose le bilan : Brandt sera repris par le groupe Elco et Moulinex par le groupe SEB.

En attendant cette reprise, il fallait faire vivre l'entreprise, projeter les équipes vers l'avenir, leur donner du sens alors que la période était floue !

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Une tendance lourde : internet et les réseaux sociaux nous obligent déjà à commercer différemment. A l'avenir ce sera, pour les fabricants d'électroménager comme Indesit, une manière de reprendre la maîtrise de leur marque en termes de distribution.

#### Si tu changeais de métier ?

Organiser la cérémonie d'ouverture des JO. Participer à une belle aventure humaine, mondiale, sportive.

#### Et pendant ton temps libre ?

Peu de temps en dehors de ma famille (trois enfants) et de mes amis.

#### Tes plus belles réussites

- Le redéploiement de la marque Scholtès il y a 2,5 ans et qui commence à payer puisque nous enregistrons +30 % de CA les 6 derniers mois. J'ai défendu cette rénovation de la marque car je crois à la place d'une marque Premium spécialisée en cuisson.
- D'un point de vue managérial, j'apprécie particulièrement quand un membre de mon équipe évolue grâce au travail effectué ensemble ; Une réelle satisfaction.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Philippe MAQUET Contrôleur de Gestion chez VEOLIA EAU

IFAG Montluçon - Promotion 1992

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un Bac C, j'ai fait un Deug de Physique sans trop savoir si je m'orienterais vers un métier d'ingénieur ou de professeur. Un stage d'un mois l'été réalisé au sein d'une banque m'a incité à rattraper une filière DUT de Gestion des Entreprises et des Administrations option finance/compta. J'ai donc fait 2 Bac + 2 en 3 ans !

J'entre ensuite à l'IFAG Montluçon via un ami qui m'en avait parlé et fait ma 3<sup>e</sup> année chez **Limagrain** en tant qu'assistant contrôleur de gestion pendant 1 an. En 1993, j'intègre SDEI, filiale de **Suez-Lyonnaise des Eaux** comme adjoint administratif à la direction régionale de Paca (Carpentras), poste que j'occupe pendant 3 ans.

SDEI me propose alors le poste nouvellement créé de Responsable Administratif et Clientèle pour la région Centre Est. J'avais en charge la gestion des contrats, la facturation et le contrôle de gestion de la direction régionale (250 personnes).

Après cette belle expérience de 7 ans, j'ai fait de courts passages chez **TPS** et **GTM Construction** pour finalement être nommé en 2002 adjoint au Directeur de clientèle, de **Veolia Eau** de la région SUD.

Il s'agit d'un management transversal où je pilote la facturation, la tarification, le recouvrement et le contrôle de gestion du service clientèle.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La migration vers un nouveau système de gestion clientèle en 2009. Gros challenge pour monopoliser les équipes et mener de front un projet et le quotidien, avec des moyens restreints et son lot de problèmes.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché de l'eau est porteur en raison des préoccupations environnementales qui soucient les particuliers et les politiques. Maintenant, nous risquons d'être challengés par les collectivités qui menacent de revenir en régie (gérer par l'interne) plutôt qu'en délégation comme c'est le cas actuellement.

#### Si tu changeais de métier ?

Sans doute reprendre une entreprise, peut-être en association.

#### Et pendant ton temps libre ?

Squash, natation, voile, footing pour la forme et l'équilibre, ski et voyages pour les vacances.

#### Tes plus belles réussites

- La création de poste chez SDEI fut pour moi une réelle source d'épanouissement.

L'ambiance dans l'équipe dirigeante de 4 personnes mêlée à l'intérêt du poste m'ont permis de piloter le travail autour d'un panel de valeurs réjouissantes : autonomie, confiance, valorisation des individus, variété des tâches, enthousiasme à progresser.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Nicolas MARCHAND

Directeur Délégué Rhône-Alpes et Auvergne  
chez EDF Commerce

IFAG Toulouse - Promotion 1994

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug de Biologie et l'IFAG Toulouse, je me voyais plutôt évoluer dans la gestion pour devenir DAF. C'est dans cet état d'esprit que je débute mon parcours professionnel par un poste de contrôleur de gestion chez **CEISTM**, une PME spécialisée dans la reconversion d'énergie. J'y reste 2 ans puis rejoins **EDF** en 1995.

En 20 ans, j'ai occupé différents postes : 4 ans à la centrale de Civaux pour mettre en place le contrôle budgétaire et le nouveau SI achats. En 1999, je poursuis dans les SI à la Direction des Grands Industriels et Distributeurs. J'évolue ensuite à l'international en participant à la création d'une spin-off Internet en Hollande puis en Italie pour la Direction des Grands Projets. En 2002, je participe à l'ouverture du marché des professionnels (facturation et recouvrement). A partir de 2004, je prends la responsabilité du service clients d'EDF Martinique pendant 4 ans. Le retour en Métropole en 2010 me ramène sur Toulouse, à la Direction commerciale du Sud-Ouest.

Je suis nommé Directeur Commerce Délégué Rhône-Alpes Auvergne en 2014 pour animer une équipe de 600 salariés, 220 000 entreprises, 8000 collectivités, 3,5 millions de particuliers représentant un CA de 3 milliards.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une start-up en Hollande pour le compte d'EDF. J'étais chef de produit enchères en ligne et gérai une équipe de 4 personnes. J'ai appris à travailler dans un univers multiculturel, à prendre appui sur mes compétences pour développer un savoir-faire nouveau, à m'adapter mais aussi à saisir des opportunités pour progresser.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Le « Smart Grid » à savoir des réseaux intelligents qui permettent de réguler la consommation à distance mais aussi d'intégrer les ENR dans la gestion de l'énergie. Ensuite, un réajustement à la hausse des prix de l'électricité, vendue très en-dessous de son prix technique. Enfin à l'avenir, nous pourrions probablement stocker l'électricité, ce qui n'est pas actuellement possible. Cette donnée fera évoluer le marché.

#### Si tu changeais de métier ?

Créer une start-up dans la Silicon Valley !

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien avec l'objectif de devenir Circadien, comme ma femme également IFAGuienne, c'est-à-dire courir 24h non-stop.!

#### Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir pu évoluer et mener des changements professionnels dans des environnements, complexes, tant en France qu'à l'international.

**IFAGALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Patrick MASSARD

Acheteur chez SAGEM (SAFRAN)

IFAG Montluçon - Promotion 2011



#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière professionnelle en 1982 avec un BTS Electronique d'abord chez **Michelin** puis, très rapidement, je rejoins **Sagem**.

Après plus de 15 ans d'expérience comme technicien en électronique, j'ai commencé ma reconversion par la fonction qualité, et ensuite, en 2006, il m'a été proposé un poste d'acheteur que j'ai accepté avec enthousiasme.

Après quelques mois d'acquisition des compétences de base de ce métier, j'ai pu rapidement évoluer dans la fonction en gérant des dossiers ayant des enjeux importants pour la société.

Actuellement je gère un portefeuille d'achat de plus de 2 M€/an. J'ai en charge des familles d'achats de produits très techniques. L'acheteur a la responsabilité de mettre en place la contractualisation des relations commerciales entre les fournisseurs et Sagem, pour répondre aux exigences de la production industrielle.

Cette fonction m'a permis de justifier les compétences de maîtrise par la démarche VAE que j'ai pu mener à bien grâce à l'IFAG.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mise en place du Lean Manufacturing chez un fournisseur pour améliorer sa performance industrielle (Coût, Qualité Délais).

#### La tendance à venir dans ton métier ?

- Maîtriser les fournisseurs à l'international, avec les différences culturelles.
- Gérer les risques
- Savoir bâtir une stratégie
- Avoir des compétences juridiques pour la négociation des contrats

#### Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour faire du management de programmes industriels.

#### Et pendant ton temps libre ?

Un peu de footing, du bricolage et des voyages pendant les vacances.

#### Tes plus belles réussites

- Mise en service de lignes de contrôle de décodeurs
- Conception des systèmes de traitement de l'eau par électrolyse du sel.
- Validation de systèmes de maintenance sur le porte-avions Charles-de-Gaulle.
- Introduction et validation d'un nouveau fournisseur, incluant le transfert de production.
- La validation du diplôme de l'IFAG par la VAE

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Sophie MAURANGES

Responsable développement RH, formation & Communication interne  
CALOR (Groupe SEB)

IFAG Lyon - Promotion 2006

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

Je serais sociologue.

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites :

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



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Clément NAGEL

Directeur Commercial Sud-Ouest  
chez SCHNEIDER ELECTRIC

IFAG Paris - Promotion 2004

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon BTS Electrotechnique, j'ai travaillé près de Lyon comme technicien de maintenance (en 3x8) chez **Photowatt**, une société fabriquant des panneaux photovoltaïques.

Puis j'intègre l'IFAG Paris afin d'acquérir une double compétence. J'obtiens un CDI en stage de 3<sup>e</sup> année chez **Bernard et Bonnefond**, une PME de 50 salariés. En charge de l'activité hydroélectricité, je passe 2 ans à voyager pour développer l'Europe et l'Amérique du Nord. Parti de rien, je crée la documentation commerciale, trouve les références, planifie les salons intéressants à l'étranger et invite les prospects internationaux à venir visiter notre société.

Fin 2004, **Schneider Electric** me propose le poste de Responsable de clientèle/cible les professionnels du bâtiment en Languedoc Roussillon.

En 2008, je suis promu Responsable Marketing Opérationnel au sein de la division bâtiment, je conçois et mets en œuvre le plan marketing ainsi que son déploiement tout en accompagnant le changement de marque et de métier de l'entreprise. Souhaitant prendre un poste de management, je suis nommé Directeur Commercial de la région Sud-Ouest (Division bâtiment) en 2011.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premières tournées à l'étranger, lorsque je travaillais chez Bernard et Bonnefond, m'ont permis d'acquérir beaucoup d'autonomie et d'ouverture d'esprit.

Parler anglais toute la journée, faire des salons à l'étranger, s'adapter aux différentes cultures pour négocier au mieux, étaient des pratiques quotidiennes. De ce fait, c'est une période où j'ai énormément appris sur moi et sur les autres.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois deux majeures. Une digitalisation à tous les niveaux (commercial, technique...) et une forte intégration des usages de nos clients soutenue par des services associés. La technicité de nos produits deviendra de fait de plus en plus secondaire, commercialement en tout cas.

#### Si tu changeais de métier ?

Educateur technique spécialisé pour réinsérer professionnellement les personnes ayant des difficultés (intellectuelles, physiques...)

#### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et rénove une maison vigneronne du 15<sup>e</sup> siècle.

#### Tes plus belles réussites

- Le Road Show que j'ai organisé dans 10 villes en France pour marquer le nouveau le métier Schneider Electric. On a touché plus de 1000 clients et engagé les premières ventes de solutions de gestion d'énergie.
- Le programme de fidélisation que j'ai mis en place pour les installateurs. Il a permis une forte croissance des achats de ceux ci.

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Hubert PAGES

Responsable Développement & Performances  
Fournisseurs Après-Vente chez AIRBUS  
(aéronautique)

IFAG Toulouse - Promotion 2004

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis dans les achats depuis mes premiers stages de BTS actions co. et cela m'a tout de suite plu. A l'IFAG, j'ai fait 2 stages de 6 mois en 3<sup>e</sup> année : chez **Aventis** aux achats production et chez **Total** à Pau aux achats infrastructures. Ensuite, j'ai voulu m'ouvrir davantage à l'International et j'ai trouvé un poste en VIE chez **Carrefour à Singapour**. A 24 ans, j'étais responsable achats secondé par 2 assistantes et membre du comité exécutif !

De retour sur Toulouse en 2005, je fais 1 an d'intérim chez **Airbus** en tant que responsable achats consulting. L'A 380 ayant pris du retard, j'intègre **Renault Guyancourt** pour m'occuper, toujours en intérim, des achats industriels. Au bout d'un an, Airbus me rappelle pour travailler aux achats construction et maintenance des cabines des avions VIP réalisés par **Airbus Corporate Jet Centre** où je reste un peu plus d'1 an 1/2. En 2009, je poursuis à temps plein un **Master de Management de projets industriels à Centrale Paris** financé par le Fongecif. Par la suite, **GDF** me propose un poste de responsable des achats turbines pour les barrages hydrauliques. J'étais en charge des 52

sites et des 20 M€ d'achats pendant 2 ans. Fin 2011, **Airbus** me propose un CDI pour devenir « **Design to cost** ». Cela consistait à améliorer les offres commerciales en redéfinissant les moyens de production ou les choix de matériaux. Je suis maintenant **Responsable Développement & Performances Fournisseurs Après-Vente**.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Dans les années 80, les acheteurs passaient des commandes et obtenaient au mieux une remise commerciale symbolique. Aujourd'hui, nous participons à la définition du cahier des charges afin de trouver les leviers d'économie. Demain, nous devons être extrêmement transversaux, pour aider à la redéfinition des besoins très en amont de la chaîne de valeur, et capables de piloter des projets internationaux ; le métier est porteur !

#### Si tu changeais de métier ?

Sans doute sportif de haut niveau si j'avais pu. En tout cas, dans le sport.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la course 3 /4 fois par semaine, environ 10 km.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à trouver un métier qui me plait
- Garder au fil des ans ma curiosité et mon envie d'apprendre
- Donner des cours d'achats et ainsi révéler une volonté de carrière à des étudiants
- Malgré le temps et l'éloignement géographique, maintenir le cercle d'amis de mes années étudiantes

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Sonia PANNIER

Responsable Marketing & Communication  
de MATREX et Intervenant IFAG Auxerre

IFAG Auxerre - Promotion 2004

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Patrick PERBOIRE

Directeur des Ressources Humaines Adjoint  
ENTREPRISE MALET

IFAG Toulouse - Promotion 1986

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un bac littéraire, un passage par la fac de droit et moult hésitations... j'intègre l'IFAG en 1983. La formation généraliste de l'école m'a permis de mesurer que les fonctions RH, juridique, marketing, voire commerciale étaient en adéquation avec mes aspirations. J'ai même été lauréat Midi-Pyrénées du concours des DCF en 1986.

Pour autant, je m'oriente très vite dans les Ressources Humaines – qui ne s'appelaient pas encore ainsi - en intégrant le Service du Personnel de l'Entreprise Malet, leader de la construction de routes en Midi-Pyrénées. Pendant 15 ans, je m'occupe de la paie, mais aussi des rapports sociaux, des contrats de travail, des élections des IRP...

En 2002, j'entreprends pendant 3 ans, en cours du soir, un DESA (Diplôme d'Etudes Supérieur Appliqué) au Cnam pour certifier mon savoir et m'offrir une parenthèse formation. A la suite de quoi, ma direction me propose de créer le département RH dont je deviens le Responsable RH.

Aujourd'hui, le groupe comprend environ 1600 salariés dont 1050 au sein de l'entreprise Malet, 500 dans les filiales plus les 60 alternants.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la fin des années 1980, une erreur menait facilement à un remerciement. Aussi, lorsque j'ai fait seul ma 1<sup>ère</sup> paie, il ne fallait pas se tromper ! Mon successeur à la paie a pris le temps de se former pour devenir très bon et... dépasser le maître. Une réussite qui me conforte dans l'idée que la souffrance n'est pas le sésame d'un bon apprentissage !

#### La tendance à venir dans ton métier ?

La responsabilité sociale et sociétale de l'entreprise confortée depuis 2012 par le Grenelle 2 de l'environnement. Les entreprises de + de 500 salariés faisant + de 100 M€ de CA devront fournir des données extra-financières sur leurs actions durables y compris RH. Une démarche de preuve intéressante !

#### Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à l'art, la peinture, la sculpture, les antiquités, la brocante...

#### Et pendant ton temps libre ?

Partager du temps avec mon fils étudiant en arts appliqués. Tout ce qui attise ma curiosité, mais aussi le jardinage, passer du temps avec mes amis qui ignorent souvent mon métier... Je suis également membre du CA de la Fondation Agir Contre l'Exclusion\* (FACE Toulouse Métropole).

#### Tes plus belles réussites

- Des réussites « anonymes » lorsque j'ai pu aider des personnes à évoluer au sein de l'entreprise (ou ailleurs) et les rendre ainsi heureux.
- En 2003 lors de la refonte de la convention collective, il a fallu procéder au nouveau classement de l'ensemble des 380 ETAM/ cadres. Il n'y a pas eu un seul incident !

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Bernard PESSO

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

IFAG Toulouse - Promotion 1980

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

Je créerais ma propre entreprise.

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Géraldine PHILIPPON

#### Acheteur chez ETANCO (Fixations pour couverture BTP)

IFAG Lyon - Promotion 1999

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Par hasard ! En sortant de l'IFAG, je ne savais pas ce que je voulais faire, juste ce que je ne voulais pas faire... Après 18 mois d'assistanat de direction dans une société de design, expérience qui m'a fait découvrir le travail avec l'Asie, je suis entrée chez **Berner** (quincaillerie) en tant que chargée des relations fournisseur : en clair j'étais en charge des litiges et des achats de transports pour le service achats.

C'est là que j'ai découvert l'univers des achats. Puis je suis entrée en 2001 chez **LR Etanco** en tant qu'acheteur en charge des produits de fixation Asie.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le décès du PDG en novembre 2003.... Je le connaissais peu, et je ne travaillais pas directement avec lui... mais beaucoup de mes collègues le connaissaient depuis des années. Son départ précipité a été source de grands changements. Depuis, cette société familiale a été vendue à 67% à une société financière. Nous sommes passés du service aux clients à la recherche de rentabilité. Ce qui change l'approche du métier d'acheteur

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

##### La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est en plein devenir. Les achats sont devenus une part importante du budget d'une société, et c'est là que les économies sont réalisables. Ce département peut permettre d'augmenter la marge d'une société. Mon seul regret : que les acheteurs - du moins dans la métallurgie - ne touchent pas un pourcentage des gains qu'ils réalisent. Pourtant, cela doperait la motivation. Or après tout, les commerciaux touchent un pourcentage sur les ventes !

##### Si tu changeais de métier ?

J'adore mon métier et pour l'instant je n'ai pas envie de changer ! Maintenant si l'occasion se présentait, écrire des romans...

##### Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre du Conseil de représentation des habitants de mon quartier. J'y trouve de la convivialité et j'essaie ainsi d'aider à rendre ma ville plus vivante.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à démontrer dans un domaine d'hommes (métallurgie et bâtiment), qu'une femme avait largement sa place.
- C'est à moi que les collègues de la R&D demandent de venir travailler avec eux dès les lancements de produits, ce qui ne se faisait pas avant !
- Avoir réussi à créer de vrais partenariats gagnants/gagnants avec mes fournisseurs.



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Jean-Baptiste PLANCHE

Sourcing Director France  
chez FRANCE TELECOM

IFAG Montluçon - Promotion 1993

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué toute ma carrière professionnelle au sein du même groupe. Attaché commercial à ma sortie de l'IFAG en 1993 pour **EGT**, filiale de France Télécom, j'ai vendu des terminaux de télécommunication (alphanages, Radio Com 2000, GSM). Puis de commercial, je suis passé au secteur achats deux ans plus tard en acceptant un poste d'acheteur pour piloter l'activité GSM.

J'ai ensuite progressé régulièrement à différents postes de responsabilité des achats (mobiles, terminaux, Recherche & Développement) avant d'être nommé Directeur des Achats France de **France Télécom Orange** en 2007.

En 2011, l'opérateur français se rapproche de son homologue allemand Deutsche Telekom et projette de créer une centrale d'achats commune, **BUYIN**. A la suite de quoi, j'ai intégré le comité de direction de cette Joint Venture en septembre dernier et ai été nommé Senior Vice President Equipements Clients. Je travaille aujourd'hui à Bonn et à Paris.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Il y en a eu plusieurs, mais celle qui me

vient d'abord à l'esprit est la crise sociale qui a traversé France Télécom il y a quelques années. Transformer un contexte aussi délicat en quelque chose de positif a demandé une énergie considérable, qui m'a énormément appris dans mes fonctions de management.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Le secteur des télécommunications est très complexe, très concurrentiel. On doit vivre le paradoxe de résultats commerciaux exceptionnels avec des produits désormais indispensables mais avec des cours de bourse en chute. Notre environnement est impressionnant de créativité et de dynamisme, mais les marchés s'interrogent beaucoup sur les opérateurs historiques.

#### Si tu changeais de métier ?

Je prendrais la direction d'une entité opérationnelle, pour toucher du doigt tous les domaines d'activité de l'entreprise.

#### Et pendant ton temps libre ?

J'ai trois passions : le vin, la cuisine – ma dernière préparation a été une émulsion de lentilles et foie gras poêlé, appréciée par les convives ! – et le golf, qui permet de consacrer à mon épouse quelques heures de loisirs à deux.

#### Tes plus belles réussites

- La Direction des Achats de France Télécom Orange pendant quatre ans, avec un niveau de performance jamais atteint.
- J'ai quitté mes fonctions en laissant un bilan très positif, à la fois en termes de gestion des ressources humaines et de résultats financiers.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Aurélia RAULIN

Responsable recrutement division « outillage et rangement » - STANLEY BLACK & DECKER

IFAG Toulouse – Promotion 2006

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Les tendances sur ton marché ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

Coach, formatrice RH.

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Amandine REDOUTE

#### Leader Approvisionnements chez ZODIAC ACTUATION SYSTEMS

IFAG Auxerre - Promotion 2009

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Christophe RIEGER Business Line Manager chez DESOUTTER TOOLS

IFAG Lyon - Promotion 1988

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'intègre **Legrand** en 1987 (3<sup>ème</sup> A IFAG), pour y rester 16 ans. De commercial grand public, je deviens responsable de ventes export pendant 6 ans puis rejoins la direction des ventes à Paris (équipe 10 pers.). On me propose ensuite la direction du service marketing produits, communication, formation et ventes de la filiale au Portugal (équipe 30 pers.). Au bout de 3 ans, je reviens en France pour prendre en charge la Direction Europe d'une ligne de produits et d'un projet international.

En 2003 le **Groupe Bénéteau** me propose d'être le DGA de **Microcar**, société spécialisée dans les véhicules sans permis. Je m'installe sur Nantes et reste 2 ans à ce poste.

En 2005, **Schneider Electric** m'offre la responsabilité du marketing dans le cadre d'une acquisition externe (1 an) puis de la stratégie pour une ligne de produits (2 ans). En 2008, je prends en charge la Direction marketing de l'offre Europe, Amérique Latine, Middle East avec une équipe de 20 personnes regroupant 13 nationalités et la gestion de plusieurs centaines de M€ de CA. Deux ans plus tard, je pilote la stratégie et l'offre marketing au niveau monde.

En Janvier 2015, j'entame un nouveau défi en rejoignant **Desoutter Tolls**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le management interculturel représente une richesse extraordinaire. J'ai appris à développer des qualités d'humilité ou d'ouverture d'esprit pour mieux comprendre les collaborateurs, clients ou marchés. Il faut également faire preuve de leadership et d'organisation pour piloter des projets transverses, sans oublier une réelle agilité linguistique.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

L'efficacité énergétique liée aux nouveaux modes de vie des consommateurs (véhicules électriques, data centers, cloud...), le green business, l'arrivée des Led pour l'éclairage... une gestion de l'énergie plus digitalisée via le web, les Smartphones, avec des produits électriques communicants.

#### Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à la musique. Je suis saxophoniste depuis l'âge de 10 ans. J'ai même sorti un disque avec un groupe il y a pas mal d'années et j'étais en charge de la promotion. C'est ce qui avait plu au jury IFAG de l'époque !!!

#### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, la rénovation de ma maison, le funboard & le saxo dans un groupe de Funk / soul.

#### Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir développé et lancé de nombreuses gammes de produits pour des électriciens et des utilisateurs du monde entier.
- Ensuite de contribuer, à travers la pertinence de l'offre, à « booster » les ventes et l'image de marque de l'entreprise ce qui motive toujours les équipes commerciales et j'en sais quelque chose ... !

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Pierre SALIOU

Head of Sales MEA region  
chez HENKEL

IFAG Paris - Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis toujours, j'ai eu en tête de créer ma propre entreprise. Pourtant, en 3<sup>e</sup> année de l'IFAG, j'ai intégré un poste commercial d'animation des ventes en grande distribution, chez **Nestlé**, et je m'y suis tout de suite plu.

Pendant 20 ans, j'ai enrichi ma carrière commerciale dans ce secteur de l'agro-alimentaire. D'abord chez **Kraft Foods**, leader du marché du chocolat en tablettes, où je suis devenu responsable grands comptes, puis chez **Lindt** en tant que responsable France de la force de vente terrain. J'ai pris pendant 5 ans un poste de direction commerciale chez **Yoplait** avant d'entrer en 2006 chez **Emmi**, groupe laitier suisse qui m'a proposé de créer une filiale en France.

Changement de braquet en 2008 : j'ai réalisé mon rêve de jeunesse en rachetant une PME dans le Périgord, mais ça ne m'a pas passionné autant que je l'espérais. C'est pourquoi je suis revenu à la grande distribution, en intégrant le groupe Schwarzkopf & Henkel en 2010 où je reste 3 ans Directeur commercial de la branche cosmétique France. Début 2013, je prends en charge la direction générale de la filiale en Tunisie.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de la filiale française du groupe Emmi, où je suis parti de zéro dans mon garage ! C'était un gros challenge et une belle aventure, où l'on a notamment lancé le produit Caffé Latté en France.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Personnellement, j'aime travailler dans cet univers commercial, négocier dans un contexte disons, « viril ». Cependant, dans un environnement hyper concurrentiel, la relation commerciale entre les gros groupes industriels et la grande distribution est à réinventer. De nouveaux modèles doivent être mis en place afin de pérenniser les structures.

#### Si tu changeais de métier ?

J'ai déjà changé de métier, en devenant chef d'entreprise

#### Et pendant ton temps libre ?

La voile, tendance traversée de l'Atlantique...

#### Tes plus belles réussites

Je n'ai pas en tête des exemples de réussite en particulier.

En revanche, mes meilleurs souvenirs sont ceux de moments de négociation, où l'on entre au cœur des relations entre les deux parties prenantes, industrie et distribution. Il se passe à ce moment-là des choses fortes entre les hommes.

Et finalement, ce qui m'a fait avancer dans la vie, ce sont ces types de relations humaines.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Cyril SAULNIER

Directeur des Ressources Humaines France  
chez DELTA SECURITY SOLUTIONS  
(Groupe UTC)

IFAG Lyon - Promotion 1998

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai débuté en 1999, dans la Groupe **Saint-Gobain** en tant que RRH d'une unité de production de 120 personnes qui fabrique des mortiers industriels, appelée Saint-Gobain weber. En 2001, suite à une réorganisation industrielle de cette même société, j'ai été nommé Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes et j'ai pris la responsabilité de 2 sites de production. En 2003, j'ai eu l'opportunité d'évoluer une nouvelle fois dans le Groupe Saint-Gobain en prenant la responsabilité RH du 3<sup>ème</sup> plus grand centre de recherche et développement du Groupe, spécialisé dans les matériaux haute performance, dans le sud de la France, avec de vrais challenges à relever dans un contexte de crise sociale aiguë. J'ai également pris la responsabilité de la fonction Hygiène/Sécurité/Environnement sur ce même site en plus de mes attributions RH.

Après un peu plus de 9 ans dans le Groupe Saint-Gobain, j'ai décidé de tourner la page avec un souhait de revenir en région lyonnaise. Chose faite au 1<sup>er</sup> juillet 2008, date à laquelle j'ai intégré **Manitowoc**, groupe américain, leader mondial dans l'industrie de la grue et des équipements « chauds et froids » pour professionnels.

À partir de septembre 2014, je rejoins **Delta Security Solutions** et deviens Directeur des Ressources humaines sur la France en septembre 2015.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésitation, celle en cours, car Manitowoc a subi de plein fouet la crise avec une perte d'activité de plus de 80%. J'ai du gérer 2 plans sociaux en moins de 2 ans avec beaucoup de réorganisations. J'ai acquis la conviction que ces démarches pouvaient être managées de façon participative, transparente et avec une logique gagnant-gagnant.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense que la dimension accompagnement du changement pour la fonction RH sera encore plus exigeante qu'aujourd'hui.

#### Si tu changeais de métier ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

#### Et pendant ton temps libre ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

#### Tes plus belles réussites

- Celles à venir à condition qu'elles soient avant tout collectives

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Alexandre SOUILLAT

Représentant en Asie de SCHAUBLIN (filiale RBC)  
(division outils de serrage)

IFAG Montluçon - Promotion 2005

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai proposé mes services à des sociétés - dans le domaine mécanique - absentes du marché Chinois. Ma formation technico-commerciale et mon expérience de vie en Chine de 7 ans ont trouvé preneur.

J'ai pour mission d'animer et de développer le réseau de distributeurs en Asie pour le compte d'un fabricant Suisse d'outils de serrage.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Manager des personnes n'est déjà pas une sinécure, alors des Chinois... ! Dès lors que d'autres référentiels et la notion de face viennent s'ajouter, le profane penserait qu'ils sont fous. Pourtant il ne doit pas oublier que cette impression est réciproque.

En partant à la découverte d'un autre système de valeurs, on en apprend davantage sur notre compte.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Comme chacun sait, la Chine retrouve sa place dans le concert mondial des puissants. Le potentiel des machines-outils semble sans fin (automobiles, aérospatial, ferroviaire...). Notre salut passera forcément en gardant notre avance technologique sur la patrie de Confucius.

#### Si tu changeais de métier ?

Cela m'embêterait et me semble risqué car à notre époque ne pas avoir de compétences poussées dans notre domaine d'activité nous met en situation précaire. Hors Chine et mécanique, je perds mon avantage compétitif. Triste époque où ce ne sont plus les passions qui mènent le monde mais le savoir.

#### Et pendant ton temps libre ?

Observer ce pays et les Chinois sans trop rire d'eux tout en laissant une trace à travers mes Newsletters sur [www.souillat.com](http://www.souillat.com).

#### Tes plus belles réussites :

- Etre arrivé seul et sans travail en Chine et ne rien devoir à personne.
- Avoir implanté une filiale en Chine rentable et autonome.
- Avoir tenté l'entrepreneuriat sans s'entêter face au "racket" de l'administration chinoise.
- Etre maître de mon destin grâce à une capacité à rebondir rapidement (les places pour des étrangers en Chine sont de plus en plus difficiles).

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



### Sophie TRAMA

#### Gestionnaire de carrière chez TOTAL

IFAG Lyon - Promotion 1995

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis entrée en 3<sup>ème</sup> année de l'IFAG chez **Totalgaz** en tant que commerciale pendant 3 ans, puis j'ai enchaîné avec une expérience au service marketing au siège, à Paris. Trois ans plus tard, j'ai accédé à un poste de chef de ventes France, basé d'abord à Paris puis sur Lyon, avec changements de marché et de population à manager.

Après la naissance de mon 2<sup>ème</sup> enfant, j'ai souhaité me sédentariser : j'ai intégré la filiale **Total ACS (Additifs et Carburants Spéciaux)** en région lyonnaise, à divers postes. En 2005, à l'occasion d'une réorganisation de notre filiale, j'ai été nommée à la tête du service client et du service marketing opérationnel (création et organisation). Je dirige les assistantes commerciales chargées du suivi des commandes de nos clients Grand Export et tous les supports marketing de Total ACS.

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le premier jour de mon premier poste chez Total ACS, qui ne correspondait pas à mes compétences : j'ai passé la plus mauvaise journée de ma vie !

J'ai tenu 18 mois, avant de me voir confier la responsabilité du marketing. Pour autant, cette expérience difficile m'a fait avancer et grandir.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Chaque début d'année est un éternel recommencement. Des contrats sont remis en cause, les constructeurs automobiles subissent les lois du marché et les turbulences des crises... Le management de l'équipe back office doit évoluer sans cesse pour s'adapter aux contraintes de nos clients et aux contrats reportés.

#### Si tu changeais de métier ?

Si je gagnais au loto, j'occuperais mes journées en tant que marchand de biens car j'aime l'immobilier.

#### Et pendant ton temps libre ?

L'activité de toute mère de famille ! Je suis aussi passionnée par la tauromachie, amoureuse des Landes et adore ne rien faire, surtout en vacances.

#### Tes plus belles réussites

- Sans hésitation, l'équilibre trouvé entre mon job et ma vie personnelle.
- Mais aussi avoir occupé des postes rarement féminins dans un milieu industriel. J'ai su saisir les opportunités qui s'offraient à moi avec une prise de risque.
- En qualité de tuteur au service marketing, je suis aussi heureuse d'avoir fait évoluer des étudiants vers la vie active avec une expérience riche et solide.
- Enfin, avoir participé à l'identité visuelle de Total ACS en Formule 1.



### Yohann VAUR

#### Développement commercial Europe de FIVES GROUP

IFAG Toulouse - Promotion 1999

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Notre sujet de Kcréa « le 1<sup>er</sup> convertisseur publicitaire de Francs en euros », à inciter notre groupe d'étudiants à monter notre entreprise, **Cyso**, autour de ce projet dès notre sortie de l'IFAG Toulouse en 1999. Le produit n'étant pas brevetable et la concurrence arrivant, nous décidons d'arrêter l'aventure 3 ans plus tard.

Je deviens alors responsable des achats Europe-Chine de **Gers équipement**, une société de 500 personnes achetant pour 5/6 M€ d'accessoires automobiles.

En 2002, **Photonis**, une société spécialisée dans les tubes intensificateurs de lumière, me propose de devenir responsable des achats et actionnaire. J'occupe la fonction 2 ans puis deviens responsable marketing & vente des grands comptes internationaux (secteur défense) pendant 5 ans.

En 2009, Photonis crée 2 filiales – **Dep Imaging** (image thermique) et **Microled** (micro-écrans) – J'y poursuis mon expérience de la négociation à l'international. En 2012, la revente de Photonis m'incite à céder mes parts et à rejoindre **Fives Group** qui conçoit et réalise des lignes de production et des usines clés en main.

On m'a confié la responsabilité du développement commercial, en France et à l'international, du secteur aéronautique pas assez présent dans la clientèle de Fives Group.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Cyso, tout de suite après l'IFAG puisqu'il s'agissait de notre Kcréa. La création et fabrication de ce 1<sup>er</sup> convertisseur Francs/euros fut un succès et m'a permis de comprendre toutes les facettes d'une entreprise : la création du business plan, l'achat en Chine, la vente, et la partie financière. Une expérience très riche, très jeune !

#### Les tendances à venir dans ton métier ?

Se développer à l'international doit correspondre à une stratégie claire de l'entreprise car elle engendre un coût certain. Comme un jeu d'échec, il faut bien analyser le terrain, les acteurs, les relais. Demain, la qualité et la pertinence des informations représenteront un enjeu majeur pour les entreprises surtout si elles occupent un marché de niche !

#### Si tu changeais de métier ?

L'enseignement, le coaching en tout cas transmettre !

#### Et pendant ton temps libre ?

Les échecs, le billard mais aussi et surtout, je m'occupe le plus possible des 4 enfants dont j'ai la charge.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir créé Cyso tout de suite après l'IFAG. Notre première commande était de 400 000 Francs à l'époque.
- Chez Platonis, j'ai réussi à convaincre l'entreprise de développer un produit auquel personne ne croyait. Aujourd'hui, il représente 30% de leur CA !



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Fabrice VELTEN

Directeur CSP Finance Industrie Matériaux Innovants  
de SAINT-GOBAIN ALLEMAGNE

IFAG Lyon - Promotion 1995

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

20 années d'expériences professionnelles (14 ans en Allemagne / 6 ans en France), ouvert à la mobilité et avec un fort engagement professionnel.

J'ai tout de suite commencé à travailler en Allemagne, durant ma coopération, chez **Sepic** en tant que Resp Administratif et comptable (équipe / 2 pers). Deux ans plus tard, je deviens Contrôleur de gestion chez **Evian/Volvic Allemagne** du Groupe Danone (équipe / 5 pers.). Puis contrôleur de gestion siège de **Tarkett** en Allemagne (encadrement de 2 pers.)

J'intègre **Saint-Gobain (en Allemagne)** en 2001 en tant que contrôleur de gestion des acquisitions, au siège de la distribution des produits pour la construction (All. et pays de l'Est). Quatre ans plus tard, je suis nommé Responsable du Contrôle de gestion et consolidation (équipe / 10 pers).

En 2007, je reviens **en France** au poste de DAF (équipe de 30 pers) de Point P Région Est puis deviens en 2010 Directeur du Centre de Services Partagés (CSP) Finance Distribution de Point P PACA, RHA et EST basé à Marseille (équipe de 60 pers).

Début 2014, je réintègre Saint-Gobain en Allemagne en tant que Directeur CSP Finance Industrie Matériaux innovants. J'encadre aujourd'hui 60 collaborateurs en charge de la comptabilité de 40 sociétés qui produisent et distribuent du vitrage et des matériaux haute performance (abrasifs, céramiques et plastiques).

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Contrôleur financier en charge de la croissance externe chez Raab Karcher, filiale allemande de distribution des produits pour le bâtiment de Saint-Gobain. Rachat de nombreuses sociétés familiales intégrées à un grand groupe.

#### Les tendances sur ton marché ?

Consolidation et raréfaction du nombre de postes dans la finance.

#### Si tu changeais de métier ?

Une profession libérale qui me permettrait d'être mobile « librement ».

#### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille. La détente (lecture, cinéma, cuisine et bricolage).

#### Tes plus belles réussites

- Maîtrise de la langue et de la culture allemande.
- Adaptation à divers métiers de la finance en France et en Allemagne (Contrôleur, M&A, DAF, Directeur CSP).
- Constance et persévérance dans mon engagement professionnel.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

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

IFAG Lyon - Promotion 1991

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

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

#### Tes plus belles réussites

- Elles sont à venir !

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)