

---

CARNET D'ENTRETIENS

# Club Médias & Communication

---



## Club Médias & Communication



### Damien AUDRAIN

Responsable du contrôle de gestion  
chez GL EVENTS

IFAG Lyon – Promotion 2005

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

Après mon Deug de math/informatique, j'ai voulu entreprendre des études plus concrètes. L'IFAG, découverte lors d'un salon étudiant, m'a offert la possibilité de décrocher dès ma 3<sup>e</sup> année, un poste en CDD de 18 mois chez **Savour Club**. J'avais pour mission d'effectuer le contrôle de gestion des 15 magasins et d'y implanter un ERP permettant de gérer tout le cycle : commandes, facturation, stocks et suivi de l'activité. A la suite de cette 1<sup>ère</sup> expérience, les entretiens d'embauche montrent que mon anglais est insuffisant. Je pars travailler 6 mois dans un **cabinet de finance** en Angleterre.

De retour sur Lyon en octobre 2006, je suis embauché chez **GL Events**, en tant que contrôleur de gestion junior. Après 3 années passées dans différents départements de l'entreprise, j'effectue un remplacement de 6 mois, sur Paris, au sein du département mobilier, réputé pour être difficile. Cette étape test m'a permis de passer contrôleur de gestion senior en rentrant sur Lyon. Deux ans plus tard, le pôle organisation de salons se réorganise et je prends le poste de responsable du contrôle de gestion dans une équipe de 3 personnes. Depuis quelques semaines, je pilote en plus le service clients (6 personnes).

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage à Paris dans l'activité mobilier de GL Events. Mon responsable de l'époque était extrêmement exigeant et me sollicitait beaucoup. C'était une forme de test qui m'a permis de progresser très vite et d'obtenir le poste que j'occupe aujourd'hui.

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

Il faudra maîtriser les SI des entreprises (SAP...) en plus des traditionnels Excel, Access absolument indispensables. L'anglais est déjà une réalité et s'avère incontournable. Enfin, le contrôleur de gestion doit aimer aller vers les autres. Le métier est transverse et doit être une source de solutions pragmatiques pour les dirigeants des entreprises.

#### Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur pour le challenge et l'autonomie

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'urbanfoot 1 à 2 fois par semaine plus les sports de saisons (ski...). De temps en temps, j'interviens à l'IFAG en tant que jury lors de concours d'entrée.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir participé - au quotidien - à l'évolution d'un collaborateur, IFAGuien de surcroît ! Aujourd'hui, il occupe mon ancien poste de contrôleur de gestion.



### Marianne AURIAC

#### Conseil et formatrice indépendante en développement commercial

IFAG Toulouse – Promotion 1993

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

La démarche commerciale m'a toujours attirée, c'est pourquoi j'ai commencé par faire un BTS action commerciale puis l'IFAG. Dès la 3<sup>e</sup> année de notre belle école de commerce sur Toulouse, j'ai été commerciale sédentaire aux **Ducs de Gascogne** auprès de la cible des CE et collectivités territoriales. Au bout d'un an, le groupe Ducs de Gascogne me propose de devenir commerciale Grande distribution, Grossistes de la marque **Canardie** J'y reste deux ans et anime une équipe de 4 commerciaux.

Puis j'intègre le **Groupe 3 A** au poste de chef de marché chocolat. J'y exerce durant 1,5 an une activité comprenant à la fois de la vente & des achats, du marketing & du commercial terrain. Puis les Ducs de Gascogne me rappellent pour devenir responsable commercial du service B to B. C'est ainsi que je pilote ce département, durant 10 ans, sachant qu'il représentait 6 M€ de CA sur les 13 M€ du Groupe avec une équipe de 12 personnes.

Au bout de 10 ans, j'ai eu envie de relever un challenge personnel, de mettre en scène mon expérience dans un autre contexte et de monter **une activité indépendante** de conseil en formation commerciale.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une présentation très people et show à l'américaine des Ducs de Gascogne devant 80 directeurs commerciaux. Un exercice de style formateur !

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

Au delà des fondamentaux en technique de vente, la formation commerciale doit permettre d'acquérir des compétences en relation client et en efficacité personnelle. L'e-learning simple ou tutoré va devenir un outil majeur en formation, en complément du présenciel.

#### Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être médecin plutôt dans l'humanitaire et plus particulièrement chirurgien.

#### Et pendant ton temps libre ?

Des sports de montagne : ski, randonnée. Du tennis dans un club au moins 2 fois / semaine et des matchs en équipe. J'adore voyager, cuisiner, recevoir, m'occuper de mes 2 enfants.

Et puis en tant qu'ancienne Présidente du BDE de l'IFAG, j'ai gardé une activité bénévole via l'association des parents d'élèves à laquelle j'appartiens.

#### Tes plus belles réussites

- Franchir le pas pour me mettre à mon compte.
- Fédérer une équipe en favorisant l'évolution individuelle.
- L'organisation du 1<sup>er</sup> gala des étudiants avec la Fédération des étudiants. Nous avons réuni 4000 personnes au Palais des sports de Toulouse qui s'est transformé en salle de spectacle puis en discothèque géante. Un formidable travail d'équipe et une merveilleuse expérience humaine !



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Pierre BICHELOT

Fondateur et gérant de LINCOM (Événementiel)

IFAG Paris - Promotion 1990

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAGALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Yvan BOULAT

Directeur de l'AQUARIUM DE LYON

IFAG Lyon - Promotion 1995

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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



### Elise BRIELLE

Fondatrice de MISE EN SCENE (Evénementiel)

IFAG Angers – Promotion 2007

#### Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai d'abord fait un BTS tourisme puis j'ai suivi ma 1<sup>ère</sup> année à l'IFAG en classique. Ensuite, ma 2<sup>e</sup> année en alternance m'a permis d'être responsable commerciale pour un magazine « **K.Libres** », diffusé à 10000 ex. J'ai sillonné toute la région pour vendre des encarts publicitaires et ramener des fonds. Ce job m'a donné l'occasion de décrocher mon emploi de 3<sup>e</sup> année que j'ai effectué au Canada dans une « **Cabane à sucre** ». C'était un restaurant de 350 places qui accueillait jusqu'à 2000 personnes/jour pendant le « Temps des Sucres » (Mars/avril lors de la fonte des neiges et le début de la récolte de l'eau d'érable transformée ensuite en sirop). J'avais pour mission de faire une étude de marché sur la création d'une chaîne de restaurants franchisés de spécialités québécoises « **La Cabane à Pierre** » en France (restaurant).

Et puis à la sortie de l'IFAG en 2007, j'ai intégré une agence spécialisée en Tourisme d'affaire : **CDS Group**. Mon rôle était d'accompagner mes clients pour l'organisation de leurs événements

En Juin 2011, je crée mon agence événementielle : **Mise en Scène**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait de m'inscrire dans une société qui a énormément évolué puisque nous sommes passés de 20 à 50 personnes. chez CDS Group. La différence de taille engendre l'obligation de mieux se structurer, un peu plus de hiérarchie et puis plein de détails humains qui imposent de se caler avec les autres.

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

On va vers une optimisation et une centralisation des achats de la part des Travel Managers. Dès lors, les sociétés qui allieront les composantes Achat + Plateforme + Distribution auront des chances de survivre et de prendre les plus grosses parts de marché.

#### Si tu changeais de métier ?

Je souhaiterais intégrer une agence de communication ayant un département événementiel pour travailler en amont des événements et être à l'origine des concepts, vecteurs des messages.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais du théâtre au sein d'une troupe. J'adore les activités culturelles comme la visite de monuments historiques, de musées... J'aime également l'histoire de France et aussi celle de Paris.

#### Tes plus belles réussites

- Mon séjour au Canada, dans un nouvel environnement à l'autre bout du monde : une aventure humaine qui m'a fait franchir le cap de la fin de vie étudiante à une vraie vie d'adulte !
- Sinon, j'ai envie de dire que mes plus belles réussites sont devant moi.



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Cédric CEYTE

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

IFAG Lyon – Promotion 2006

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAGALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Laurent CONSTANTIN

Gérant de ACTI (Web agency)

IFAG Lyon – Promotion 1996

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Visitez notre site [acti.fr](http://acti.fr) et vivez une expérience digitale ☺

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

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

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

# Stéphanie COUGOUREUX-AMIEL

## International Senior Account Manager Chez OMD

IFAG Toulouse – Promotion 2006

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

En effectuant mon stage de 3<sup>e</sup> année à l'IFAG au SNPTV, le Syndicat National de la Pub TV, j'y ai découvert ma vocation en tant qu'assistante chargée d'étude et de communication. Puis je suis entrée en 2006 chez Havas Média au poste d'expert TV, chargée de budget, où je suis restée pendant 3 ans.

Mi-2009, j'ai rejoint mon compagnon à Londres, au pic de la crise économique. Impossible de trouver du travail dans mon secteur d'activité, je me suis donc rabattue sur un job « alimentaire » dans le prêt-à-porter haut de gamme. Ça m'a permis d'améliorer mon anglais ! Inscrite en agence de recrutement, j'ai retrouvé un poste de chargée des ventes chez IP Network. En janvier 2011, j'ai intégré la société Carat Global Management au poste de manager de compte international. En Juillet 2014, l'agence OMD International me propose le poste International Senior Account Manager.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience professionnelle qui m'a le plus marqué jusqu'à présent, c'est celle qui m'a fait découvrir mon métier lorsque je suis entrée en stage au Syndicat de la Pub TV.

J'ai toujours été une « droguée » de la télé, si l'on peut dire, et j'ai finalement réalisé un rêve en travaillant dans ce milieu que je croyais inaccessible.

### La tendance à venir dans ton métier ?

La publicité TV est un secteur immédiatement réactif à la conjoncture économique. Ces budgets sont les premiers à disparaître en cas de crise économique, j'en ai subi les conséquences en 2009. Des budgets qui réapparaissent lorsque le marché redémarre. Pour l'avenir, la crise n'est pas finie et je pense que l'année 2012 sera difficile. Il est impossible d'établir un pronostic sur le plus long terme.

### Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise. Je n'ai pas idée de quoi, mais je pense que j'ai le tempérament pour faire peut-être un jour cette expérience.

### Et pendant ton temps libre ?

Je me suis mariée il y a quelques mois et cela a largement occupé mon temps libre ces derniers temps ! Plus sérieusement je fais du jogging, je vais au cinéma, je profite de la vie londonienne.

### Tes plus belles réussites

- Ce dont je suis le plus fière, c'est d'avoir quitté un job qui me plaisait à Paris et un pays, la France, pour rejoindre mon compagnon à Londres.
- Avoir subi la crise et d'avoir su rebondir pour travailler à nouveau dans mon secteur de prédilection : la TV
- J'ai fait le pari de changer de vie et j'ai réussi.

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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



### Sara DEFRANCE

Chargée de projet chez MEDIA-MARQUE

IFAG Rennes – Promotion 2010

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

Après un Deug AES, j'intègre l'IFAG Rennes en raison de son cursus généraliste. Mon stage de 3<sup>e</sup> année s'est déroulé au **Club Bretagne Communication 35**. Pendant 9 mois, j'ai mis en place des rencontres mensuelles, augmenté le nombre de réunions d'information, développé les outils. Cette animation a permis de passer de 40 membres en 2009 à une centaine aujourd'hui. N'y travaillant que 3 jours par semaine, j'ai créé en 2009 un statut d'auto-entrepreneur qui m'a permis, en plus d'autres missions, de rester travailler pour eux à la fin de mes études.

Puis fin 2010, le fondateur de Media-Marque me propose un poste de chargée de projet et community manager. Depuis, je propose aux entreprises d'amener le client en magasin par le biais d'une réflexion mobile-to-store® qui allie site internet et mobile, réseaux sociaux, QR Codes, marketing mobile...

Nous travaillons avec des marques comme Triballat, Locmaria (Gavottes), Roche Bobois...

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est un peu extra-professionnel mais je dirais, ma récente élection à la Présidence du bureau régional de la Fédération des JCE de Bretagne. J'ai été élue par les Présidents des 7 JCE présentes en Bretagne et je les remercie de m'avoir fait confiance à 28 ans.

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

Dans la communication, le digital va prendre une importance croissante et il sera nourri de technologies qui vont faire évoluer notre façon de consommer avec le M-Commerce, la réalité augmentée, la 3D...

#### Si tu changeais de métier ?

Agent d'un groupe de musique.

#### Et pendant ton temps libre ?

suis très engagée à la JCE depuis quelques années déjà. Fin 2012, les membres locaux m'ont élue Présidente du bureau régional. Aujourd'hui, je représente donc la Bretagne et ses 7 JCE locales, lors des réunions nationales. L'animation du Club Bretagne Communication 35 m'occupe également plusieurs jours par mois.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir pu rester dans ma région en exerçant un métier qui me plaît.
- Avoir été élue, fin 2012, Présidente Régionale de la Fédération des Jeunes Chambres Economiques de Bretagne qui regroupe 7 JCE locales



### Eric FAURE

#### Directeur Marketing, Communication & Internet chez SPAS ORGANISATION

IFAG Paris – Promotion 1992

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

Lors de ma 2<sup>e</sup> année à l'IFAG en 1991, j'ai effectué un stage d'été de 2 mois à la régie Pub du groupe **l'Usine Nouvelle**. Ce fut le début d'une aventure de 16 années. Mon évolution fut permanente et variée au sein du groupe : de chef de pub pendant 3 ans, je prends en charge le marketing opérationnel jusqu'à devenir Directeur marketing avec une équipe de 5 personnes. En 1999, je pilote les activités Internet en partant d'une feuille blanche. J'ai monté le budget, créé et mis en œuvre le projet tout en passant de 3 à 30 collaborateurs en 2001. Ensuite, je migre pendant 5 ans vers la Direction technique & production (40 pers. sur 3 services : SI, Fabrication & Services généraux et intègre le Codir pour finir par la Direction commerciale de la filiale Digitale.

A 40 ans, je décide de me mettre à **mon compte**, et accompagne des groupes de presse. Lors d'une mission, la dirigeante de **Spas Organisation** me propose de rejoindre son entreprise spécialisée dans l'organisation de salons et réalisant 5,5M€ de CA (20 personnes). Depuis, je pilote le Marketing, la communication et Internet.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste, l'enchaînement de mes expériences professionnelles plutôt qu'une seule. Elles m'ont permis d'être proactif et de monter en compétences. Ce chemin représente aujourd'hui un ensemble de connaissances professionnelles riche pour moi et, je l'espère, pour les ceux avec qui je travaille.

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

Dans le marketing et la communication, les métiers évoluent très vite. Il faut donc être à l'écoute des usages des consommateurs et des technologies pour les atteindre. Car nous irons vers une personnalisation croissante et une forte présence sur les réseaux sociaux. Les outils de tracking, déjà existants, seront présents partout. Ils nous amèneront à tester chaque opération et à en mesurer les résultats en temps réel.

#### Si tu changeais de métier ?

Libraire ou romancier (à succès, quitte à rêver...)

#### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 6 enfants, une vraie PME familiale, disons-le !

#### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à être indépendant alors que je sortais d'une expérience professionnelle monographique (presse) longue de 16 ans. J'ai su décrocher des missions régulières auprès d'une dizaine de clients Pme ou grands comptes.
- D'avoir su évoluer au sein d'une entreprise en passant de stagiaire à membre du Codir !



### Xavier GOTTAR

Trafic Manager chez CARADISIAC PUBLICITE

IFAG Paris – Promotion 2003

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

Mon DUT en génie électrique et informatique industrielle (GE2I) en poche, j'effectue un court passage à l'ESGC de Chartres en Marketing puis intègre l'IFAG en 2<sup>e</sup> année. Mon premier emploi se déroule lors du stage longue durée de 3<sup>e</sup> année que je passe au service achats et stock de **VWR International**, un distributeur de produits pharmaceutiques (ex Rhône-Poulenc).

Afin de parfaire ma double compétence, j'entreprends un **MBA E-Business** à l'ESG de Paris puis retourne chez VWR International mais, cette fois, au département informatique. Pendant 2 ans, mon rôle consiste à convaincre les clients de commander via nos plateformes E-Commerce spécialisées.

En Mars 2007, **Caradisiac Publicité** m'offre l'opportunité de devenir Trafic Manager au sein de leur régie qui gère la publicité internet des 3 sites Caradisiac, LaCentrale & Annonces du Bateau. Ma mission s'articule autour de 3 temps forts : récupérer les éléments auprès des agences médias avant une campagne, vérifier leur bon fonctionnement lors de la mise en ligne et, enfin, suivre les résultats et optimiser les performances.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La mise en ligne des campagnes sur les serveurs était auparavant sous-traitée. Une formation, parallèlement soutenue d'une simplification du process technique, m'a permis de monter en compétences, en autonomie et en réactivité. Un cap enrichissant pour moi et les clients !

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

Il y aura de plus en plus de campagnes à la Performance. Les données sont analysées et chaque investissement est mesuré grâce aux outils de tracking. Exemple : un annonceur automobile demandera à son agence média le nombre d'essais générés en succursales par une campagne sur internet.

#### Si tu changeais de métier ?

Un métier qui tournerait autour de la communication, du journalisme ... mais toujours lié à Internet.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de cinéma et j'ai créé un blog dans le domaine : leblogcine.fr. Sinon, je pratique le Wakeboard où, là aussi, j'ai développé depuis environ 1,5 an mon site, lemondedelaglisse.com !

#### Tes plus belles réussites

- Arrivé à être reconnu comme un Expert dans ce récent métier qu'est le Trafic Management et obtenir des félicitations du N+1 chez le client !
- J'y suis depuis plus de 5 ans et, au fil du temps, les équipes prennent en compte ma mission qui se situe à la jonction de l'informatique, du commercial et du marketing E-commerce.
- Les clients me font confiance et reconnaissent mes qualités. C'est gratifiant !



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Jean-François GRIFFOUL

Responsable E-Commerce chez E-LECLERC  
VOYAGES

IFAG Paris – Promotion 1998

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

En m'immergeant très tôt dans les métiers de l'Internet et en n'en sortant plus depuis ! En effet, dès ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG, je rentre chez **New Electronic Factory / Mind France**, une web agency où j'exerce durant 3 ans le métier de commercial puis de chef de projet. Par la suite, je deviens consultant pour la partie conseil e-business de **Unilog**, une SSII devenue Logica Management.

Cette expérience de conseil dure 5 ans et me permet, par la suite, d'entrer à la DSI du Groupe Carrefour. Il m'est confié le pilotage du projet Ooshop puis, celui de la création du site **Carrefour Voyages**. Au bout d'un an de direction de projets, je suis nommé responsable e-commerce chez Carrefour Voyages où je mets en place l'équipe, les campagnes marketing, les tableaux de bord et ce durant 4 ans.

En mars 2011, **E-Leclerc Voyages** me propose le poste de responsable de son activité e-commerce où je suis en charge, là aussi, de la mise en place et du développement de la vente sur Internet en liaison avec les 185 Agences Leclerc Voyages. Un challenge passionnant !

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai pu allier technique (faire un site) et résultats marketing (faire un site qui vend) chez Carrefour voyages. Chez E.Leclerc Voyages, je continue un niveau au-dessus en incluant le centre d'appel, avec une organisation bien plus complexe. C'est captivant de voir fonctionner ce qu'on a créé et très valorisant quand les objectifs sont atteints.

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

Les métiers du e-commerce se situent aujourd'hui à la croisée des chemins du marketing, des ventes et de l'informatique. Ils devront davantage se spécialiser pour acquérir en efficacité marketing et trouver également un meilleur positionnement au sein des structures managériales bien établies.

#### Si tu changeais de métier ?

Je me suis clairement passionné pour les médias internet et mobile. Je vais avoir du mal à lâcher le sujet. Si je change, ce sera soit par opportunité, soit par saturation. Qui sait ?

#### Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux priorités, ma famille et les voyages. Dès que je peux partir en week-end ou à l'autre bout du monde avec ma famille, je le fais !

#### Qu'as-tu changé dans ton job ?

- On fait référence dans le métier : le site de Leclerc Voyages a reçu le Travel d'Or en 2014 et 2015 comme meilleur site internet catégorie réseaux d'agences de voyages.

#### Ton ambition ?

- Omotenashi : une philosophie japonaise inspirante puisqu'elle parle d'hospitalité, de générosité et de désintéressement. Elle pourrait être mise en pratique en entreprise pour guider notre orientation client.

IFAG ALUMNI  
NETWORK ATTITUDE

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



### Jordan KOLMERSCHLAG

Directeur Clientèle chez GROUPE OPA

IFAG Angers – Promotion 2007

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

Lors de ma 1<sup>ère</sup> année à l'IFAG, j'ai réussi à faire un stage au sein du **groupe NRJ**. Une chance provoquée par un projet personnel qui leur a plu : monter un tournoi de Beach Soccer ! J'ai démarché des annonceurs et mon travail les a séduits ! Aussi, lorsque je suis revenu pour mon stage longue durée de 3<sup>e</sup> année, ils m'ont proposé un poste en CDI de chef de projet Cross Média sur la région Centre. En avril 2011, j'ai intégré la cellule Grands Comptes pour développer nos prestations auprès des annonceurs nationaux.

Mon rôle consistait à animer l'offre du groupe auprès des équipes de mon périmètre (réunion, accompagnement rdv...), à proposer des solutions pluri média du Groupe NRJ auprès de nos annonceurs et à gérer l'opérationnel de ces événements (15 manifestations en moyenne par mois).

Je proposais à mes clients des outils de communication riches et variés : Radio avec les 4 marques du groupe (NRJ, Chérie FM, Nostalgie, Rire & chansons), de la TV (NRJ 12...), du Web (Régie de Google, sites des radios), événementiel (street marketing, concert...).

Je suis aujourd'hui Directeur Clientèle du **Groupe OPA**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les six premiers mois au sein de l'entreprise ont été très formateurs. A l'époque, nous proposons à nos clients uniquement de la radio. Je devais motiver les équipes pour suggérer de nouvelles offres à nos annonceurs. L'idée étant de penser communication globale (cross média) plutôt que mono produit (radio). Tout n'a pas été si simple. J'ai alors pris conscience que changer les habitudes des collaborateurs prend du temps !

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

Nous allons nous orienter de plus en plus vers le digital, le web et le mobile. Nous devons proposer des solutions encore plus créatives, marquer les esprits de nos annonceurs et de leurs consommateurs. Aujourd'hui, l'offre web pèse 10% de notre CA. Dans quelques années, le Web représentera près de 30% de notre chiffre d'affaires.

#### Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise sur le web.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot toutes les semaines depuis plus de 15 ans.

Et puis je m'occupe de ma fille née il y a deux mois (mai 2011).

#### Tes plus belles réussites

- Faire un métier qui me plaît dans un univers où les places sont limitées. J'ai pu et su évoluer au sein du groupe NRJ ce qui me permet de partir au travail avec le sourire tous les matins !
- Dans la communication, l'équilibre vie personnelle et professionnelle est difficile à maintenir car on travaille souvent le week-end. Je viens d'avoir une fille et tente de préserver cet aspect.



### Franck LACAZE

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

IFAG Toulouse – Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Frédéric LANDAIS

Directeur Général de IFR MONITORING  
(Groupe GfK)

IFAG Toulouse – Promotion 1992

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Nathalie LE BOS

Chief Financial Officer (CFO) chez PUBLICIS  
HEALTHCARE COMMUNICATIONS GROUP

IFAG Paris - Promotion 1989

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

En sortant de l'IFAG je suis rentrée chez HAVAS comme contrôleur de gestion, j'ai évolué dans le groupe pendant 13 ans jusqu'au poste de DAF de **W&Cie**.

J'ai ensuite eu l'opportunité de rejoindre le groupe Omnicom en tant que DAF de **Tequila** (agence de Marketing Services), poste que j'ai occupé pendant 4 ans.

En 2006 un de mes anciens managers de chez Havas m'a proposé de créer le poste d'Account Finance Director chez **Publicis Worldwide**.

Après 5 ans j'ai évolué dans le groupe Publicis et pris la direction financière Europe de la filiale santé (PHCG).

18 mois plus tard le CEO de PHCG me demande de prendre la direction financière monde basée à New York. Mission que j'ai été ravie d'accepter.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013, je suis donc CFO de **PHCG**, le plus important réseau mondial de communication santé présent aux Etats Unis, en Europe et en Asie, comptant 70 agences et environ 5500 employés.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premières négociations de contrats Client mondiaux qui m'ont permis de contribuer directement au business.

#### Les tendances à venir sur ton marché ?

De plus en plus digital et en direct avec les patients.

#### Si tu changeais de métier ?

M'investir dans une ONG sachant que je suis, d'ores et déjà, membre du board de Surgeons of Hope. Cette fondation a pour mission de régler les besoins en chirurgie cardiaque pédiatrique en opérant les enfants dans leur pays d'origine. D'ailleurs vos dons sont les bienvenus, soyez certains qu'ils seront directement utilisés pour les missions auprès des enfants.

<http://surgeonsofhope.org/donate.html>

#### Et pendant ton temps libre ?

Je profite de New York en famille, expositions, musées, comédies musicales, concerts...sans oublier les ballades dans Central Park avec mon chien Eagle !

#### Tes plus belles réussites

- Etre reconnue comme un partner du CEO et avoir contribué à ce que la fonction financière soit au cœur du business.
- Avoir réussi cette aventure professionnelle et personnelle aux Etats Unis avec toute ma famille (mari, enfants et chien☺)

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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



### Audrey BRUNET LOIRET

Fondatrice de ABCCACHEMIRE.COM

IFAG Toulouse – Promotion 2006

#### Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon BTS Forces de ventes effectué à Toulouse, j'ai intégré l'IFAG afin de poursuivre cette voie marketing/commerce qui me plaisait. C'est durant ces études que j'ai rencontré mon futur mari qui résidait en Chine. Aussi, je me suis arrangée pour faire tous mes stages à Shanghai! Le premier l'été 2005, chez **Carrefour** puis un de 8 mois chez **Feiyue** (chaussures).

Une fois diplômée, je pars m'installée avec mon mari et apprend le chinois 25h/sem durant 6 mois! Cet apprentissage intensif me permet d'intégrer la **CCI française de Shanghai** où j'étais en charge des recrutements de stagiaires pour les sociétés locales. Au bout d'un an, je saisis l'opportunité offerte par **Shanghai Trio**, une société créée par une française et spécialisée dans les accessoires et le linge de maison. J'y étais polyvalente et faisais de la conception, de la vente, distribution, marketing.

En 2011, nouvelle étape et retour en France avec mon mari et mes 2 enfants. **En août** de la même année, je lance **ABC Cachemire** (et son site) une société spécialisée en vêtements 100% cachemire pour enfants de 0 à 2 ans.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience d'1,5 an chez Shanghai trio. J'y ai compris la construction d'une collection, l'accès aux matières, les enjeux de la distribution et, au final, la gestion globale d'une marque.

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

A l'avenir, l'enjeu pour de jeunes créateurs de mode, comme moi, consistera à trouver une combinaison gagnante entre la diffusion online et le réseau de distribution physique. Savoir faire les bons choix stratégiques en usant des réseaux sociaux, du référencement, mais aussi d'une communication et d'un marketing ingénieux pour se démarquer des grosses enseignes.

#### Si tu changeais de métier ?

Je ferais du Marketing online de manière très pointue.

#### Et pendant ton temps libre ?

Nous sommes revenus en France il y a un peu plus d'un an. L'adaptation prend du temps après avoir passé 6 années en Chine. Aussi, en plus de ce projet de création d'entreprise, je m'occupe de mes 2 enfants et fais du yoga.

#### Tes plus belles réussites

- Me lancer dans le défi de la création d'entreprise et comprendre les interactions engendrées par la création d'une marque, d'autant plus si son lancement commence par Internet
- Apprendre à travailler à l'étranger et avoir su m'adapter en apprenant 2 langues : le chinois et l'anglais.



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Serge LOYAUTE-PEDUZZI

#### Photographe indépendant pour entreprises

IFAG Paris - Promotion 1995

Portfolios : [www.sloyaute-peduzzi.com](http://www.sloyaute-peduzzi.com)

Vente en ligne : [shop.sloyaute-peduzzi.com](http://shop.sloyaute-peduzzi.com)

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

C'est fait !!

#### Et pendant ton temps libre ?

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

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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



### Ollivier MONFERRAN

#### Consumer Insight Manager AXA Group

IFAG Toulouse – Promotion 2006

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

Durant mon alternance à L'IFAG, j'étais Responsable de communication junior au sein du groupe Aeroconseil. J'ai participé à la refonte des sites de l'entité et cette expérience a conditionné le reste de mon parcours. Je rejoins ensuite **Fullsix**, acteur digital reconnu sur Paris. J'y reste 2 ans et complète mon profil « marketing » par des connaissances techniques nécessaires à la compréhension d'Internet. Par la suite, je rejoins l'agence **Rapp** en tant que Directeur de clientèle. Pendant 3 ans, je conseille des clients sur leur stratégie de communication. Après une période de 2 ans en Freelance, je rejoins **General Motors** en juin 2012 pour piloter la digitalisation de la marque sur le marché Français.

En avril 2016, je rejoins **AXA** pour prendre en charge, au niveau monde, la partie Consumer Insights avec pour enjeu majeur d'accompagner le groupe dans la compréhension et l'usage de la donnée digitale pour l'ensemble de nos entités dans le monde.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Positionner Général Motors France dans le tiercé de tête Européen en termes de performance digitale en 4 ans et convaincre le senior management de la nécessité de digitaliser l'activité en France.

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

Le digital transforme la société dans laquelle nous vivons, les innovations disruptives sont nombreuses et de nouveaux modèles sociétaux émergent (cf top 10 des valorisations boursières mondiale). La connaissance et le respect du consommateur sont pour moi l'unique combinaison permettant aux entreprises d'envisager le succès dans le futur.

#### Si tu changeais de métier ?

J'accompagne depuis près de 4 ans des entreprises dans leur transformation digitale. J'exerce aussi une activité de conseil et de coach en parallèle de mon activité chez Axa.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de sport depuis tout petit. J'essaie d'organiser ma vie entre mon activité professionnelle, ma vie de famille, le golf et la course à pied (marathons de Paris 2014 et 2017).

#### Tes plus belles réussites

- Mon évolution professionnelle depuis mon premier poste
- L'équilibre que j'arrive à trouver entre vie personnelle et vie professionnelle



### Bénédicte MONTLUCON

Directrice marketing direct  
chez UNI-EDITIONS

IFAG Paris – Promotion 1994

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

Dès l'IFAG, je me suis spécialisée dans le marketing. En 2<sup>ème</sup> année, j'ai effectué un stage au service marketing direct de **Hachette Filipacchi**. L'une des directrices du groupe m'a recontactée une fois diplômée et j'ai successivement occupé les postes d'assistante marketing direct, puis de chef de produit de trois personnes parties en congés maternité.

J'ai ensuite été embauchée par le quotidien **La Tribune**, où j'ai exercé pendant 5 ans le poste de chef de produit tout d'abord, puis de responsable promotion abonnements.

En 2003, j'ai passé un DESS marketing au **CNAM** afin de prétendre à d'autres postes à responsabilité. J'ai été nommée directrice de diffusion de 12 titres spécialisés en chimie et cosmétiques pour le groupe **Sete Cosmédias**, où j'ai exercé pendant 3 ans mes premières fonctions de management. Après une parenthèse d'un an pour le groupe de presse professionnelle

« **Action commerciale** », j'ai réintégré Hachette en 2006, d'abord comme responsable abonnement, et depuis 2008 en tant que directrice marketing direct d'une dizaine de titres.

En février 2016, j'intègre **Uni-éditions** en tant que Directrice Marketing Direct.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première fois où j'ai eu à gérer une équipe. Je connaissais la technique, j'ai appris à ajuster mon comportement en fonction de chaque personne. Aujourd'hui, je considère que c'est la partie la plus intéressante de mon métier.

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

Il faut être très ouvert aux nouvelles technologies. Nous nous intéressons actuellement aux « tablettes » et autres Ipad et comment leurs applications pourraient nous être utiles. Notre métier se dématérialise au même titre que la presse, mais les perspectives d'avenir sont bonnes, avec des solutions qui restent à trouver.

#### Si tu changeais de métier ?

J'apprendrais un métier scientifique ou technique, pour être chercheur ou ingénieur.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je lis 1 à 2 romans par semaine pour décrocher. Et depuis peu, je suis devenue mère de famille...

#### Tes plus belles réussites

- Mon expérience professionnelle chez Sete Cosmédia, où j'ai eu en charge les abonnements, le marketing direct, les salons et la logistique.

Je parlais d'une situation très difficile. Tout était à remettre en place. Mais les chiffres sont remontés, je suis parvenue à bien restructurer l'activité. Ce fut un véritable challenge très motivant.



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Médias & Communication

### Flavien PERRADIN

Fondateur et gérant de PMP CONCEPT

IFAG Lyon - Promotion 2005

#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait d'avoir réussi à maintenir notre association avec Erik depuis 12 ans maintenant et faire évoluer notre agence. Un peu comme dans un couple, il faut savoir grandir ensemble, se remettre en question dans les moments de crise tout en gardant une même vision d'entreprise.

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

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