
CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre





CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Thomas BERNEREAU

Fondateur et gérant de THOMAS BERNEREAU AGENCY (Courtage en chevaux de course)

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

L'idée de vivre de ma passion, pour les courses hippiques, m'a suivi tout au long de mon cursus scolaire.

Une fois mon diplôme de l'IFAG en poche, j'ai préféré faire mes armes dans une grande entreprise de préférence en lien avec ma passion, c'est ainsi que j'ai intégré le **PMU** en tant que chargé des Grands Evènements.

Après 4 années passées au sein de cette entreprise, j'ai décidé de me lancer en créant ma propre société.

C'est ainsi que sont nées **Thomas Bernereau Agency SARL**, entreprise de courtage, conseils en chevaux de course et **Ecurie Thomas Bernereau SARL**, entreprise d'élevage et d'investissements en chevaux de course.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au PMU en tant que chargé des Grands Evènements m'a beaucoup apporté, tant sur le plan professionnel que personnel.

Durant ces 4 années, j'ai géré des budgets importants et monté des opérations d'envergure.

Tour De France Cyclisme (3), Roland Garros (3), Grand National du Trot (4), Salons de l'Agriculture (4), saisons de TOP 14 et Pro D2 (2)...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de courtier en chevaux de course s'est démocratisé depuis dix ans, passant de 2 principaux acteurs à une dizaine. D'ici 5 ans cette tendance devrait se confirmer voire s'amplifier. Je constate aujourd'hui une réelle dynamique sur les investissements consentis sur la filière hippique.

Si tu changeais de métier ?

Je n'ai pas l'intention de changer de métier dans un avenir proche car j'exerce une activité qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Mon métier de courtier me laisse très peu de temps libre puisqu'il y a des courses hippiques 365 jours par an sur différents hippodromes en France.

Je pratique le golf et me passionne pour la cuisine.

Tes plus belles réussites

- L'organisation de trois TOUR DE FRANCE cyclisme pour le PMU.
- La création de mes propres structures et mon statut de plus jeune courtier de France.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Sébastien BLOCHET

Fondateur de CINETHIC (SAP HR)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Issu d'une famille d'entrepreneurs, j'ai commencé par un Bac S et un DUT génie mécanique. Mais, l'environnement technique me plaisait moins que la finance et le marketing. C'est pourquoi, j'ai choisi l'IFAG orientée entrepreneuriat et finances.

Mon 1^{er} stage d'été de 4 mois chez **PLM Marketing** m'a permis de faire des études marketing et de gérer jusqu'à 15 enquêteurs. En 3^e année, je suis entré chez **CMG**, une société spécialisée en solutions ERP sur SAP. Durant 3 ans, je me suis spécialisé dans la partie paie que je n'aimais pas particulièrement. Pourtant, j'ai continué en 2004 jusqu'en 2007 chez **Arinso**, une société de 2000 personnes dans le monde qui ne faisait que du SAP HR. Devenu expert paie, j'ai pu gérer des comptes comme Cegelec (10000 salariés), Metro (10 000 s.) ou le CNRS (40000 s.).

En mars 2007, je franchis le pas de la création d'entreprise et crée **Cinéthic** positionnée spécialiste SAP HR avec très rapidement 3 personnes. Aujourd'hui l'entreprise compte 18 personnes (dont 4 indépendants) avec un prévisionnel de 1,8 M€ CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une rencontre un soir dans un café à Toulouse. J'échange avec un jeune. Il me fait comprendre que je suis autonome, capable de trouver des clients sans difficulté. Et m'interpelle : « Pourquoi ne crées-tu pas ton entreprise ? » Ce fut un déclic car au fond j'étais prêt ! Le lundi j'ai démissionné et préparé la création de Cinéthic.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le modèle ERP de SAP est en train d'évoluer et de s'ouvrir. Il faudra à terme être un spécialiste de SAP et des produits d'autres éditeurs proposant des solutions métiers très performantes et ergonomiques. Cinéthic pourrait bien créer un outil connecté à SAP.

Si tu changeais de métier ?

Etre vétérinaire, j'aime les animaux. Si j'avais beaucoup voire trop d'argent, je monterais un parc zoologique.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie du réseau Plato et du Club IT Vendôme où je côtoie des chefs d'entreprise. C'est crucial d'échanger avec d'autres ses expériences.

Tes plus belles réussites

- D'avoir décroché la gestion des systèmes de paie de Lacoste et de l'Oréal.
- Faire partie du comité stratégique d'une société dans laquelle je suis auprès de Polytechniciens ou Hec ...s'ils comptent vite et bien, l'IFAG favorise la modestie et la vision stratégique.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Aldric BLUTEAU

Co-fondateur et Président de AMEUBLYS

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DEUG de Physique Chimie, je suis arrivé sur Lyon pour faire mes études à l'IFAG, j'ai cherché à louer un appartement meublé. Je me suis aperçu qu'il y avait peu d'offre de ce type. Durant le Kcréa, nous avons étudié le marché de la location meublée et demandé aux professionnels du secteur immobilier si une offre comprenant location de mobilier + installation + garantie, les intéressaient.

Le retour fut très positif avec des retombées de nous faire travailler si nous une structure, ce que nous avons fait avec 2 IFAGuiens du groupe Kcréa.

Nous proposons de transformer les biens nus en biens locatifs meublés et équipés. Notre offre comprend le mobilier : lit, table, canapé, armoire, ... l'électroménager : frigidaire, lave-linge, lave-vaisselle, ... et le multimédia : TV, chaîne Hifi, lecteur, ... Cette offre est faite à partir d'un catalogue où chaque élément est proposé individuellement pour composer sa décoration selon ses besoins, avec possibilité de changement ultérieur.

Notre innovation réside dans la solution globale proposée : location + installation + garantie. Cela n'existe pas encore.

Nous sommes en train de lever des fonds avec pour objectif de réaliser 1M€ de CA en 2017.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 3 mois passé chez Pluris consultant à Grenoble où j'étais responsable marketing. J'ai appris à développer des projets de manière autonome dans des secteurs très variés : gestion de sites internet, tests comportementaux, guides de voyages.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'immobilier va mal. Les professionnels du secteur cherchent des solutions. La location meublée représente une opportunité qui, en outre, bénéficie d'avantages fiscaux.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une autre société ou je m'associerais avec mon père lui-même entrepreneur

Et pendant ton temps libre ?

Je suis très impliqué dans le réseau BNI qui m'a apporté des contacts intéressants pour Ameublys

Sinon, je fais un peu de foot et passe du temps avec mes amis.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à devenir autonome financièrement, à réussir à me payer un salaire et à récompenser les personnes qui ont cru en notre projet puisqu'aujourd'hui la valeur de leur investissement a été multiplié par 6 !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneurs
d'entreprise

Sébastien BONNEVILLE

Fondateur et gérant du Groupe ALIZARI (Eclairage)
Intégré au Groupe AURORA en 2013

IFAG Toulouse – Promotion 1993

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un DUT en Génie Mécanique, j'ai préféré poursuivre avec une formation commerciale et financière en intégrant l'IFAG. C'est ainsi que je suis devenu chef de secteur chez **Chapsol** (produits en béton) durant ma 3^e année d'étude. Je pars au service militaire et rejoint mon père en 1996 **dans l'entreprise familiale d'appareils d'éclairage**. Ma mission était de revendre la société qui n'allait pas bien. Ce que j'ai fait dès 1996 en restant aux commandes jusqu'en 2001. Puis à 33 ans, je décide de partir aux USA pour perfectionner mon anglais et entreprend un **MBA** d'un an à Londres où j'y rencontre d'ailleurs ma future femme ! Mon dossier de fin d'études : la reprise d'entreprise & Lbo en France.

Un sujet que je vais mettre en pratique 15 mois après mon retour en France où j'effectue mon 1^{er} rachat d'entreprise en 2004 - avec mon frère - et ma 1^{ère} levée de fonds. Depuis cette date où **le groupe Alizari** a vu le jour, j'ai repris deux autres entreprises et j'en ai créé une toujours dans le domaine de l'éclairage. Aujourd'hui, le groupe comprend 90 personnes pour 17 M€ de CA. Notre objectif : atteindre une taille significative avec 30 ou 40M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma première réunion de levée de fonds était loin d'être optimum ! Or, les investisseurs veulent être convaincus que cela va fonctionner et ne souhaitent pas entendre les risques potentiels. Je me suis rendu compte, à ce moment-là, qu'il valait mieux être exagérément ambitieux plutôt que réaliste ! En fait, plus on voit grand, plus cela marche car peu de fonds d'investissement peuvent placer 500K€. C'est trop petit pour eux !

La tendance à venir dans ton métier ?

L'arrivée de la Led dans l'éclairage engendre une rupture technologique comparable au numérique dans la photo il y a quelques années sachant que tous les 6 mois les capacités de la Led augmentent. Il s'agit pour nous d'être à l'écoute et d'anticiper du mieux possible ces évolutions à venir.

Si tu changeais de métier ?

Un doux rêve : être pilote de courses automobile sur circuit ! Sinon, j'aurais adoré être tennisman professionnel mais ce n'est plus possible !!

Et pendant ton temps libre ?

Du tennis, le plus régulièrement possible, et un peu de Golf (index 20).

Tes plus belles réussites

- Ma 1^{ère} levée de fonds (1M€) a permis de transformer un projet en réalité. La tâche était ardue car il fallait tout mener de front : le prix avec le cédant, le capital avec les investisseurs et la dette avec les banques.
- Cette expérience a énormément facilité les levées de fonds suivantes.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Dominique BOURCOIS

Fondateur de PLASMOR (Chantier naval)

IFAG Paris - Promotion 1971

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après une année de fac à Nanterre, je suis entré à l'IFAG en 1968 et fais donc partie de la première promotion sortie en 1971 ! A l'époque, nous souscrivions obligatoirement un prêt pour payer nos études et le remboursement lors d'un stage de 18 mois. J'ai effectué le mien à la **Compagnie Française des pétroles d'Algérie** et pris le temps de développer parallèlement **ma première société (dépannage à domicile)**.

Après l'IFAG, je pars en Bretagne avec ma femme et construis ma maison de A à Z. Dans la foulée, j'envisage de lancer mon entreprise de travaux de rénovation. Mais, un ébéniste croise mon chemin et me propose de prendre en main la gestion financière de son entreprise. J'en profiterai pour apprendre à fabriquer du polyester puis des matériaux composites !

Cette expérience m'amène à créer mon entreprise, **Plasmor**, en 1977 date à laquelle je produis mes 1^{ères} pièces en matériau composite pour l'automobile. Par la suite, nous étendons au matériel agricole, aux barques de pêche puis aux kayaks des mers. Progressivement, nous sommes devenus un chantier naval qui fabrique et vend en direct une gamme de bateaux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avec des amis, nous avons organisé un voyage en Afrique noire avec des 2CV. J'ai adoré cette aventure où il fallait bouger et animer une équipe de 18 personnes. Au fond, c'était les prémices de ce que je vis et de ce que j'aime faire aujourd'hui !

La tendance à venir dans ton métier ?

La construction navale de bateaux de plaisance subit la crise depuis 2 ans. Cela ne devrait pas durer car la tendance lourde est au développement d'activités de loisirs. De plus, nous sommes à la conjonction d'aspirations montantes loisir/sport/nature Elles iront croissant avec le vieillissement de la population. L'enjeu sera double : adapter le produit à la demande et créer de nouvelles prestations de service.

Si tu changeais de métier ?

Créer une école pour transmettre, mettre en valeur des artistes, des savoir-faire, des découvreurs...

Et pendant ton temps libre ?

Essentiellement de la randonnée pédestre et nautique ainsi que de la course à pied !

Tes plus belles réussites

- La conception d'un bateau complètement atypique - le TRIASKELL. Ayant nécessité un gros risque financier. Le dernier salon nautique montre qu'il y a un public pour ce produit sorti il y a 1 an. Ce serait pour nous une belle réussite sachant que la fenêtre de tir est réduite : soit on développe des produits de masse où l'on se trouve en concurrence avec des gros fabricants de bateaux, soit on fait un produit très spécifique et il ne se vend pas !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Thierry BRUEL

Fondateur du Groupe ES-TETE SA

IFAG Lyon - Promotion 1984

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai usé mes shorts sur les bancs de l'école avec mon ami Thierry Boiron. Nous avons fait l'IFAG ensemble et c'est d'ailleurs lui qui m'a convaincu d'y rentrer. Durant ces études d'où je suis sorti en 1984, j'ai également eu mon 1^{er} enfant à 22 ans et me suis marié. Enfin, c'est une conférence faite par un IFAGuien (Denis Richard) qui me donne envie de faire du recrutement. Toutes ces rencontres datent de plus de 30 ans et elles m'accompagnent encore aujourd'hui !

Mon parcours commence réellement en 1989 chez **Egor** devenu, très rapidement, le plus gros cabinet de recrutement de France. Trop vite sans doute car l'activité cesse en 1992. Je décide de créer **Pereire conseil** la même année. Après 7 ans de croissance et 45 salariés, je revends aux américains **TMP Worlwide** filiale de Monster. Contraint de rester 3,5 ans dans la structure, c'est en 2003 que **la Compagnie Financière de Deauville** me demande de devenir leur Directeur Délégué Général. J'y fais des levées de fonds et des introductions au Middle Caps mais au bout d'un an, l'envie de revenir vers mes premières amours, le recrutement, me titille.

C'est en 2004 alors que je fonde mon 2^e cabinet de recrutement : **Es-Tête SA**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'Es-tête. Arriver à faire en sorte que mon entreprise soit constituée d'entrepreneurs à presque tous les niveaux. Cela est possible grâce à la structure financière mise en place : une holding détenue par les deux associés fondateurs et des filiales détenues pour partie par la holding et pour l'autre par le directeur de chaque cabinet.

La tendance à venir dans ton métier ?

Une réelle accélération des missions de recrutement en France et en Europe du nord, un durcissement du cahier des charges concernant les profils et, une accumulation des moyens humains et techniques.

Si tu changeais de métier ?

C'est fait ! Je viens de créer Es-tête Prime, un département conseil dédié à l'Intelligence économique et à la veille stratégique.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Karaté depuis 30 ans. Je me suis mis à la boxe anglaise depuis 4 ans et fais également du Full contact. Sinon, j'adore le parachute (50 sauts / an) et la pêche à la mouche !

Tes plus belles réussites

Essentiellement des rencontres !

- Ma femme d'abord avec qui je suis marié depuis 30 ans et que j'admire toujours.
- Mes deux enfants, source de satisfaction perpétuelle !
- Mon associé, David Georget, rencontré il y a plus de 20 ans maintenant lorsqu'il avait à peine 26 ans

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Patrick BRUNET

Repreneur de AUTOMATISME DISTRIBUTION DE L'OUEST et de OUEST AUTOMATISATION et fondateur de la Holding ADOA

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je commence par être commercial chez **Legrand** dès ma 3^e année à l'IFAG de 1990 à 1993. L'expérience terrain m'amène à faire du marketing chez **Magneti Marelli** (un équipementier, filiale de Fiat) en tant que chef de produit. Trois ans plus tard, **Philips composants** me propose la responsabilité du développement commercial des grands comptes de la sous-traitance électronique. J'y manage une équipe de 5/6 personnes pendant 5 ans et apprends le commerce à l'international (US, Asie, Europe).

Fin 2001, un de mes contacts du groupe américain **Flextronics** (150 usines dans le monde, 200 000 collaborateurs, 30Mds \$ de CA) me propose la direction de la Supply chain France. Un an plus tard, je deviens DG de **Flextronics en France** (500 M€) et dirige une usine de 1000 personnes située à Laval. En 2005, nous fermons cette usine. Puis, je dirige trois usines en France pendant 2 ans pour ensuite être en charge du management de divisions au sein du groupe avec une dimension plus internationale.

Fin avril 2013, je me sentais prêt pour entreprendre et décide de quitter Flextronics pour racheter une société.

Je travaille sur le dossier avec un ami, Hervé Lescure, connu sur les bancs de l'IFAG il y a plus de 25 ans ! Nous investissons ensemble plusieurs millions d'euros pour racheter 2 entreprises spécialisées dans la motorisation et automatisation des fermetures. Elles réalisent 5 M€ de CA avec 20 salariés. Notre ambition est de développer un groupe industriel d'environ 30M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fermeture de l'usine de Laval qui comprenait 1000 salariés avec un 1^{er} plan puis un 2^e et enfin la fermeture. En tant que dirigeant, j'ai compris l'importance d'être juste humainement même si les décisions sont difficiles. J'ai également appris le processus de restructuration et de ré-industrialisation au sein d'une localité et de son environnement économique-politique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La motorisation est encore un métier d'artisan. Notre ambition est de devenir un groupe industriel dans le domaine sachant que le taux d'équipement automatisé est faible en BtoB ou BtoC (20% en moyenne)

Tes plus belles réussites ?

La dernière ! Le fait d'avoir repris ces 2 entreprises et de l'avoir fait en 6 mois au lieu de 2 ans comme je l'avais initialement imaginé et avec un ami !

Tes conseils de repreneur de sociétés ?

- **1^{ère} étape** : se faire une note de cadrage comprenant ses souhaits : contexte, valorisation, secteur...
- **2^e étape** : se faire alimenter en dossier par des structures spécialisées en cession afin d'avoir le choix.
- **3^e étape** : travailler le BP et rencontrer les cédants. Nous étions en compétition face à plusieurs personnes morales qui proposaient plus d'argent et nous avons su convaincre les cédants.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Jean-François BUC

Fondateur et Président de DESIGN'AIR

IFAG Toulouse - Promotion 1986

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un IUT en Génie Mécanique, j'intègre l'IFAG, en 3ème année, je deviens stagiaire en contrôleur de gestion chez **Sapso**, une cartonnerie du sud-ouest de la France. A la fin de mon 3^{ème} cycle, je reviens sur Toulouse pour être Merchandiseur chez **Grosfillex**.

Je commercialise ensuite des agrafes destinées aux magasins de bricolage et au secteur agricole, pour le compte de **Rocagraf** pendant 4 ans puis je m'installe à côté de Biarritz afin de vendre à la grande distribution les engrais Bio de **Solabiol**. Au bout de 4 ans, je deviens alors Responsable Centrales pour **Sad**, spécialisée dans la décoration en polystyrène pour plafond. Après 2,5 ans, je déménage sur Agen pour prendre en charge la direction des ventes Sud de la France (2 commerciaux) de **Sidamo**, fabricant de machines-outils.

Mais mon rêve de gosse était de travailler dans l'aéronautique, de devenir pilote pro. Alors, je pars aux USA 8 jours avant le 11/09 et l'attentat du World Trade center et reste là-bas 8 mois. De retour en France, je vends des portes-blindées pour **ATR** puis de l'aménagement d'avions VIP pour la société **JCB Aero**.

En 2006, je franchis le pas et crée **Design'Air** également spécialisé dans l'aménagement intérieur d'avions et bateaux. Nous réalisons 2,5 M€ de CA (dont 80% à l'export) avec 35 salariés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Responsable grands comptes pour des PME intervenant de la grande distribution (hors alimentation). Une belle école pour apprendre la gestion du stress et du risque ainsi que la négociation.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le milieu de l'aéronautique VIP connaît des cycles de 4/5 ans. Nous avons été dans un cycle bas et amorçons un cycle positif. Le secteur du luxe est encore porteur en France, espérons que nous saurons conserver nos savoir-faire longtemps.

Si tu changeais de métier ?

Chef étoilé dans un pays étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je profite de mes voyages professionnels pour m'octroyer quelques jours avant ou après mes rendez-vous afin de découvrir les pays visités en Asie, Moyen-Orient, Russie, Mexique, USA, Brésil...

Tes plus belles réussites

- Donner du travail à 35 personnes en continuant de porter le savoir-faire français.
- Faire de mon entreprise une société à 80% à l'export
- Avoir obtenu ma licence de pilote professionnelle aux USA.
- Etre devenu un fournisseur privilégié des flottes royales des pays du Moyen-Orient

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Fabien CARDOT

Fondateur de MONTAÑA NATIVA CHILE
(Hôtellerie/Tourisme/Restauration)

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Une opportunité ajoutée à une volonté de changer de vie.

En 2011 j'ai décidé de faire un break. J'ai entrepris un voyage dans la Cordillère des Andes, je devais y passer 3 mois. Plus je découvrais ce territoire et plus mon envie de ne pas revenir dans le secteur industriel se confirmait.

Finalement je suis resté 11 mois à barouder dans les Andes et jour après jour mon projet se construisait dans ma tête !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Que ce soit les 4 années passées avec **Renault Trucks** ou les 3 années avec **Saint Jean Tooling**, les deux ont été significatives dans mon évolution professionnelle. Mais plus qu'une expérience c'est une rencontre professionnelle au début de ma carrière qui a probablement été marquante, mon responsable chez Renault Trucks (M. Marcilly). C'est lui qui a su faire ressortir tout le potentiel qui sommeillait en moi et m'a permis de réaliser les grands défis professionnels proposés.

La tendance à venir dans ton métier ?

La professionnalisation des différents opérateurs du secteur et plus particulièrement des guides de montagne. En effet le tourisme au Chili en est à son balbutiement. Depuis 2012, le gouvernement chilien a pris conscience des retombées économiques que représente le tourisme. Une véritable politique nationale est mise en place, les perspectives seront donc immenses dans les prochaines années.

Si tu changeais de métier ?

C'est beaucoup plus qu'un métier ou une entreprise, c'est un mode de vie. J'ai trouvé dans cette activité une qualité de vie difficilement égalable et je ne conçois pas en changer même si celle-ci comporte certains risques et s'avère parfois très exigeante.

C'est un projet à long terme qui va m'amener à évoluer dans mes tâches quotidiennes. Mon ambition est d'ouvrir de nouveaux bureaux de guides sur le continent et d'ici 5 ans nos 1^{ers} hébergements pour maîtriser totalement la qualité de nos séjours.

Et pendant ton temps libre ?

Tout mon temps est consacré à ma société. Mon temps libre et mon activité professionnelle se confondent et je considère que les deux ne font désormais plus qu'un.

Tes plus belles réussites

- Très probablement la création de la filiale Saint Jean Tooling qui faisait suite à mon mémoire d'étude sur la transformation d'un centre de coûts en centre de profits. Ils m'ont donné ma chance en qualité de responsable des ventes et mes résultats ont dépassé les objectifs qui m'étaient fixés.
- Mais ma plus grande réussite, je l'ai devant moi elle ne fait que commencer avec Montana Nativa !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Benoit COMBES

Co-créateur de GARDEN PRICE
(Chaîne de Jardineries low-cost)

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

On peut dire que j'ai été d'une grande constance pendant plus de 15 ans puisque dès ma 3^e année à l'IFAG je suis entré chez Clause Semences aujourd'hui dans le groupe **Vilmorin** et n'en suis parti qu'en 2004 !

Nommé à la trésorerie au sein de la Direction Financière en IDF pendant 2 ans, je suis ensuite parti au Royaume-Uni m'occuper de la réorganisation d'une filiale d'Europe du Nord. De retour en IDF, on me confie alors la Direction logistique internationale afin d'accroître la satisfaction. Une fois cette mission accomplie, il m'est demandé de prendre en charge la Direction des systèmes d'information et de mettre en place un ERP pour l'ensemble du Groupe au niveau International. Parallèlement à cette responsabilité, je dirigeais une des 5 usines de semences du groupe située en IDF (80 personnes).

Puis en 2004, le suivi d'un Executive MBA à HEC alimenté de l'avis positifs d'amis entrepreneurs m'amènent à prendre confiance dans un projet d'entreprise que j'avais imaginé depuis quelques temps : une chaîne de jardineries low-cost !

De 2004, à 2006, nous construisons ce projet avec mon associé (un ancien de chez Vilmorin) : préparation, recherche de site, de fournisseurs, première levée de fonds et ouvrons notre première jardinerie. De 2006 à 2011, nous avons ouvert 8 jardineries en propre, levé 7 M€ et faisons désormais un CA de 8M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les réussites donnent la confiance en soi, mais les échecs permettent de se connaître.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché du jardin ne va pas être bouleversé par une révolution technologique. En revanche, la grande distribution est un monde en perpétuel renouveau. Toutes les enseignes cherchent à attirer les clients, il faut donc sans cesse améliorer son offre.

Si tu changeais de métier ?

J'élèverais des vaches !

Et pendant ton temps libre ?

J'écoute de la musique, j'aime bricoler et jardiner. J'essaie de passer du temps avec ma famille pour voir mon fils jouer au foot, écouter ma fille faire du violon et jouer au lego avec le petit denier.

Tes plus belles réussites

- Elles sont à venir

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Philippe DALAUDIERE

Repreneur et Directeur Général de DALOFI SA

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A 17 ans, j'envisageais déjà de reprendre l'entreprise familiale ! Après un BTS de commerce International, j'enchaîne avec l'IFAG pour acquérir des connaissances en gestion/finance.

Une fois le diplôme en poche, je pars faire l'armée en 1999 et deviens un an plus tard, responsable d'une agence **Easy Rent a Car**. En 2001, on me propose un poste de chef de rayon chez **Casino** où je reste 2 ans avant d'être recruté par le groupe Auchan, pour devenir responsable d'un magasin **Atac** avec une équipe de 45 personnes à gérer. Cette aventure dans la grande distribution dura 4 ans et fut extrêmement précieuse pour moi. J'y ai appris le management, la gestion du stress au quotidien, la maintenance d'un BU, l'équilibre financier... vraiment beaucoup de choses qui me servent encore aujourd'hui !

En 2005, mon père me propose d'intégrer la structure. Aujourd'hui, la direction de la holding **Dalofi SA** est un tandem. Depuis 8 ans, notre association a permis de faire passer le CA de 4,2 M€ à 7,5 M€ de 35 à 70 personnes et de 157 chambres à 300 aujourd'hui !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je travaillais dans la grande distribution, j'ai vécu un braquage. Une situation extrême gérée avec calme et une autorité naturelle envers l'équipe qui m'a moi-même surpris alors que j'étais simple chef de rayon. En effet, mon responsable de l'époque s'était barricadé dans les toilettes ! On se découvre souvent des ressources insoupçonnées dans de tels moments de crise.

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'heure d'Internet, l'hôtellerie doit avoir une stratégie à double détente : se réapproprié le rapport au client en jouant sur la proximité ; proposer les meilleures offres sur la toile via la mise en œuvre d'un Yield management performant.

Si tu changeais de métier ?

Architecte pour construire et adapter le bâti à l'environnement humain.

Et pendant ton temps libre ?

Sportivement, je suis passionné de basket depuis l'âge de 7 ans. Localement, je suis Vice-président de Roannais Tourisme (Agglomération), élu tourisme de la CCI de Roanne depuis 2010, membre du bureau de région du CJD. J'appartiens également au bureau de l'association des franchisés Ibis.

Tes plus belles réussites

- Mon fils de 5 ans
- Le développement du Groupe depuis 2005 puisque nous avons doublé de volume dans tous les domaines : CA, collaborateurs, établissements, nombre de chambres
- Arriver à sortir de ma zone de confort et être ainsi montrer en exemple dans le Rapport annuel du Groupe Accor

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Stéphane DA MOTA

Fondateur et dirigeant de CAVISTE AUTHENTIQUE

IFAG Paris - Promotion 2002

Toutes les pépites des meilleurs cavistes en clic !

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon deug de gestion, je suis entré à l'IFAG. En août 2001, pour mon job de 3^e année j'intègre la société **Cegid**, 1^{er} éditeur français européen de logiciel de gestion. C'est en tant qu'Ingénieur Commercial que j'appréhende le marché de l'Audit et de l'Expertise Comptable.

En 2008, ma direction me propose de créer une activité Grands Comptes au sein du marché historique de Cegid. Je deviens ainsi Directeur des Activités Grands Comptes avec une équipe de 8 personnes constituée d'Ingénieurs d'Affaires et de Directeurs de Projets. Nous avons conçue une vraie méthodologie projet & commerciale sur le métier de la profession comptable. Après 10 ans chez Cegid, je décide d'intégrer une PME - **Viareport**, éditeur de logiciels de finance - en tant que Directeur Commercial & Marketing associé.

En 3 ans j'ai accompagné la forte croissance de la structure, de 3 à 8 M€ en ouvrant une antenne à Lyon puis à Nantes, un 1^{er} distributeur en Allemagne et en créant Le Cloud Finance Viareport.

Fort de ces expériences, je lance en 2015 un projet novateur : la place de marché **Caviste Authentique.com**

Caviste Authentique est la 1^{ère} Marketplace permettant aux cavistes indépendants de vendre en direct leurs pépites aux particuliers et aux entreprises.

Cette plateforme offre une expérience insolite aux e-acheteurs :

- les « experts » accèdent au plus important catalogue de références exclusives sur le web
- les « néophytes » peuvent enfin être guidés avec précision pour choisir le vin qui leur ressemble

Les tendances à venir sur ton marché

Le marché du vin en ligne va représenter en 2015 1,6 mds d'euros, et va croître de près de 20% les prochaines années. Il y a de place pour les acteurs comme Caviste Authentique qui transforme l'expérience client en une succession de services personnalisés

Si tu changeais de métier ?

Plus envie de changer ! Entreprendre, créer, se réinventer en permanence, c'est exactement mon élément.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport entre de belles dégustations.

Tes plus belles réussites

- Notre premier Pitch de 6 mn devant le comité de sélection de la pépinière d'entreprise LeVillagebyCa qui se termine en standing ovation. J'espère que c'était le premier Pitch d'une longue série pour Caviste Authentique !
- En 2010, j'ai suivi un cursus certifiant de 9 mois à l'ESCP : « General Management Program ». Une vraie satisfaction qui permet d'avoir une vision à 360° de l'entreprise.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Bruno DECEUNYNCK

Président de DECA France (Nettoyage industriel)

IFAG Paris, Promotion 1989

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après l'IFAG en 1989, j'ai entamé ma carrière par un poste de contrôleur de gestion dans une filiale de France Loisirs, pendant 2 ans. Puis j'ai passé un 3^e cycle de formation à l'Institut européen des entrepreneurs, à Angers.

De retour à Nantes, ma ville natale, j'ai intégré en 1992 la PME de nettoyage de mon père. Mais j'avais très envie de créer ma propre entreprise et quatre ans plus tard, DeCA Propreté a vu le jour.

Ma société de nettoyage industriel et de bureaux a évolué en 15 ans avec des prestations diverses : bio nettoyage en milieu à risque (hôpitaux, laboratoires, milieux aquatiques...), entretien des espaces verts, prestations spécifiques comme l'enlèvement de graffitis... d'abord cantonnée à la région Ouest de la France, DéCA France a pris un essor national à partir de 2003 et compte aujourd'hui 3500 salariés pour 40 M€ de chiffre d'affaires.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience professionnelle qui est pour moi la plus marquante, c'est au quotidien la gestion du personnel.

Dans ce métier plus que partout ailleurs, on gère essentiellement des femmes et des hommes pour réaliser des tâches qualifiées d'ingrètes, sur lesquelles nos clients sont particulièrement exigeants puisqu'il s'agit d'hygiène. Il faut être passionné pour exercer ce métier.

La tendance à venir dans ton métier ?

La tendance du marché est à la concentration, avec une offre globale type « facility manager » et le rachat de corps de métier entiers par de grands groupes. Le marché va se redessiner et il faudra veiller à ne pas se marginaliser par rapport aux gros donneurs d'ordre. Mais à terme, cette tendance n'évoluera-t-elle pas au détriment de l'emploi et des salariés ?

Si tu changeais de métier ?

Depuis 10 ans, je m'intéresse à l'immobilier professionnel.

Et pendant ton temps libre ?

J'aimerais passer plus de temps avec mes enfants et faire plus de sport ! Je suis classé au tennis et je skie un peu.

Tes plus belles réussites

- Incontestablement et malgré toutes les vicissitudes de l'existence, ma société DeCA France !
- Je suis très heureux d'avoir créé un outil qui possède maintenant une image, une notoriété certaine en étant classé 10^e entreprise de propreté en France sur 20000, et surtout de pouvoir compter sur une équipe de collaborateurs efficaces et performants en qui j'ai confiance.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Clément DECROUY et Virginie BERILLON

CHAMPAGNE DECROUY

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Clément : après mon BTS tech de co boissons, vins et spiritueux, j'entreprends l'IFAG pour avoir des bases en gestion. Pour mon job de 3^e année, je pars à Londres et y reste 6 ans. D'abord Assistant Manager d'une boutique londonienne **Majestic Wine Warehouse**, un importateur de vins ayant 400 points de vente au Royaume-Uni. J'intègre ensuite **Eurobase International** comme consultant en recrutement spécialisé en informatique. **MSI** me propose très vite de créer leur division internationale de recrutement pour le marché francophone. En 2008, je me sens prêt pour créer **Adancia International**, toujours dans le recrutement informatique. Cette période anglo-saxonne me permet d'économiser pour rentrer en France en 2012 avec Virginie et créer la marque **Champagnes Decrouy**.

Virginie : après un DUT Marketing à l'IUT de Sceaux et l'IFAG à Paris, je rejoins Clément à Londres et travaille comme Assistant Manager d'une boutique **Burberry**. Puis **Daryl Willcox Publishing** m'offre le poste de Project Director France que j'occupe 3 années.

Nous revenons en France avec Clément et je deviens Communications Officer chez **ICP Paris** puis **Comexposium** jusqu'en 2013 où nous créons la marque **Champagne Decrouy**, en accord avec la famille de Clément qui sont tous viticulteurs depuis 4 générations.

Les tendances à venir sur votre marché ?

L'exportation est l'avenir du Champagne car le marché français n'est pas extensible à outrance ! Il faut également être vigilant sur les tendances de consommation et adapté son marketing en conséquence.

Si vous changiez de métier ?

Clément : un métier dans la finance

Virginie : un métier dans la communication Internationale

Et pendant votre temps libre ?

Nous sommes engagés en politique et élus de la commune où nous résidons aujourd'hui.

En 2013, nous avons eu un enfant alors, nous passons le plus de temps possible à nous en occuper.

Vos plus belles réussites

Clément

Fier d'avoir réussi professionnellement au Royaume-Uni et d'y avoir créé une société alors que je parlais sans bien parler l'anglais !

Virginie :

Incontestablement lancer la marque Champagne Decrouy. Une expérience effrayante puis existante et tellement enrichissante. Qu'elle satisfaction de tenir entre ses mains le travail de plusieurs années.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Maëlla DEGRAS

Cofondatrice et CEO de MyREzApp

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Le web me passionne et c'est avec enthousiasme que je rejoins **Besedo** mon diplôme en poche. C'est une entreprise spécialisée dans la sous-traitance de procédures Internet basée à Malte. Je compte alors parmi mes clients des grands comptes comme **Leboncoin.fr**.

A mon retour en France l'année suivante, j'intègre **Altiplano**, un tour-opérateur spécialisé dans le sur-mesure. En tant que Responsable WebMarketing, je travaille alors activement à son développement en maniant différents leviers du marketing digital.

Mon envie d'entreprendre me rattrape finalement. Après tout, c'est pour cela que j'avais intégré l'IFAG ! Mon associé et moi partageons la même envie et la même idée au même moment, c'est donc tout naturellement que nous nous lançons. Nous créons alors **MyRezApp** une application web qui s'adresse aux professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation. Elle permet de transformer un simple site vitrine en véritable site de réservation en ligne, permettant ainsi aux clients finaux de réserver en ligne 7j/7 24h/24.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon premier client "signé" en tant que chef d'entreprise. Quelle joie immense !

Les tendances à venir sur ton marché ?

A l'heure où de plus en plus de choses se font sur le net, seulement 30% des professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation proposent la réservation en ligne à leurs clients. C'est une situation qui est vouée à changer tant les habitudes et le comportement des internautes vont en ce sens. Le potentiel pour MyRezApp est énorme.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être le consulting ou la formation. J'aime partager mes expériences et mettre mon expertise à disposition des autres. D'ailleurs cela permet bien souvent d'apprendre aussi à son tour. C'est dans l'échange que l'on grandit !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport, voyage et profite de ma région. Moi qui aime la randonnée et plus largement les activités outdoor, je suis comblée en Haute-Savoie !

Tes plus belles réussites

- Monter en grade après seulement 5 mois chez Besedo. Je n'en n'avais pas conscience avant que l'on me sollicite, mais je m'étais faite remarquer.
- Créer ma boîte, bien sûr !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Sylvie DIAT

Fondatrice du Centre BOOSTER ACADEMY d'Issy-Les-Moulineaux

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Recrutée dès ma 3^e année de l'IFAG par **Manpower** au poste de commerciale junior puis senior, je deviens Responsable d'agence au bout de 4 ans. J'avais 25 ans et j'étais, **la plus jeune responsable d'agence multi-sites** (3 agences) en France.

J'ouvre de nouvelles entités tout en développant le business existant pendant 6 ans, avant d'intégrer le siège parisien au poste de **Responsable Marketing Opérationnel France**. Cette expérience dans une fonction support m'a apporté une vision stratégique de l'entreprise et m'a appris la gestion de grands projets. J'ai beaucoup grandi au contact de profils très différents du mien et des membres du Codir.

En 2011, on me confie **la direction de l'agence Opéra** (Flagship parisien). Spécialiste en tertiaire, je pilote une zone de « potentiel business » de 72 M€. Un nouveau challenge pour moi !

J'avais depuis très jeune, l'envie d'avoir **ma propre entreprise**, héritage familial certainement, et envie d'être maître de mes décisions, de faire des choix porteurs de sens dans une structure agile alors j'ai foncé lorsque j'ai découvert l'offre de Booster Academy et leur volonté de créer un réseau de franchisés. Me voilà chef d'entreprise !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'ouverture de nouvelles agences car j'ai pris en charge les projets de A à Z avec la construction du business plan, la recherche du local, le suivi des travaux, le recrutement de l'équipe, le lancement... Un avant-goût de l'entrepreneuriat !

La tendance à venir dans ton métier ?

Un pilotage de plus en plus poussé et précis des indicateurs de performance, l'augmentation de la taille des BU, la capacité à mener un management de proximité (écoute, gestion des talents et des compétences au-delà de la BU) et le réseautage.

Si tu changeais de métier ?

En créant cette franchise, j'apprends un nouveau métier puisqu'en plus de business developer, je deviens formatrice.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille mon anglais en regardant des films en VO, lis des newsletters professionnelles RH et réseautage, fais du shopping. J'adore voyager pour découvrir de nouveaux lieux, aller dans ma maison en Bretagne. J'ai appris aussi à faire de la gestion de patrimoine, une activité chronophage, mais surtout je m'occupe de mon bébé !

Tes plus belles réussites

- Les transitions réussies entre postes opérationnels et fonctionnels.
- La construction d'un mode de rémunération variable collectif et innovant au sein de l'entreprise
- Gains de parts de marché de 20 points sur une agence en situation d'échec.
- Cross selling avec nos filiales pour devenir le partenaire RH unique des principales entreprises de l'automobile sur le bassin d'emploi de Châteauroux.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Anthony DION

Fondateurs et Gérant de ALPE (Application Liquide de Peinture par procédé Electrostatique)

IFAG Auxerre - Promotion 2001

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un bac électrotechnique et un BTS Technico-commercial, je poursuis mes études en alternance à l'IFAG Auxerre chez **Facen**, un distributeur de matériel électrique. Durant 3 ans, j'apprends le commercial et la mise en place d'un merchandising efficace.

A la sortie de l'IFAG, la régie pub de **Paru Vendu**, appartenant au Groupe NRJ, me propose de vendre de l'espace publicitaire. Au bout d'un an, je migre chez **Chérie FM**, une autre filiale du même Groupe.

En 2003, **Groupama** m'offre la possibilité de développer un nouveau secteur en Haute Marne en tant que chargé d'affaires professionnel. Un an et demi plus tard, j'arpente la partie Nord Est de la France, pour proposer de l'éclairage architectural conçu par la société **Itras**, qui m'embauche.

Après ces 5/6 années d'apprentissage terrain, je m'associe, en juillet 2007, avec mon frère pour créer **Alpe**. Spécialisés dans l'Application Liquide de Peinture Electrostatique, nous réalisons après 5 ans d'activité un CA de 1,1 M€ avec 15 salariés.

Nous ambitionnons de devenir leader de notre secteur d'ici quelques années.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le premier chantier d'importance (1600 m² en 1 mois) remporté peu de temps après notre création. Il a facilité notre développement et a permis de nous faire connaître auprès des enseignes de la grande distribution.

La tendance à venir dans ton métier ?

Notre marché est restreint puisque nous sommes 5 acteurs à faire la même activité. Notre développement s'articulera autour de 3 axes : ouvrir des succursales, développer des activités connexes et croître par acquisition.

Si tu changeais de métier ?

Toujours gérer un centre de profits, plus orienter vers l'humain, de type Seigneuriale.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma femme (rencontrée à l'Ifag) et mes enfants.

Je continue d'apprendre en suivant des cours en formation continue et j'entretiens ma forme avec la pratique régulière de squash et le Kick Boxing.

Tes plus belles réussites

- La victoire lors d'une compétition pour un marché avec Danone qui mettait en place un nouveau concept de rayonnage.

Nous avons du faire preuve de conviction, d'assurance voire de culot car le process demandé était nouveau pour tous.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Régis DUMORTIER

Fondateur et gérant de sites e-commerce
FREEMOUNTAIN et **LA BOUTIQUE DES PARENTS**

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Mes 15 années d'expérience salariale s'articulent autour de deux axes forts : les achats et les articles de sport.

Je commence chez **Go Sport** en 1994 et occupe jusqu'en 2005 différents postes : responsable de gestion, acheteur, responsable achats, responsable flux internes.

En 2005, je rejoins le Groupe **Quicksilver** - qui venait de racheter la marque Rossignol - et prends la responsabilité des achats de la chaîne Andaska (6 magasins) pendant 2 ans. Très rapidement, j'assume la responsabilité du Retail de la marque Rossignol avec ses 20 magasins en Espagne, 10 en Pologne et 3 en GB sans oublier mon rôle transverse de chef de produit chez Quicksilver.

En 2009, Quicksilver connaît des difficultés et je décide alors de prendre mon envol en créant **Freemountain**, un site de e-commerce spécialisé en produits Outdoor. Nous appartenons aujourd'hui au Top 3 des pureplayers de la vente de produits Outdoor avec 300K€ de CA.

En 2013, je rachète le site **La Boutique des Parents**. Un nom de domaine intéressant, un back office commun avec Freemountain et une possibilité de regrouper les achats ont favorisé cette décision. Un nouveau challenge !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Quicksilver où pendant 2 ans, j'ai eu 3 casquettes fonctionnelles et transverses. Cela m'a permis d'apprendre le Retail et le Wholesale et sans doute de mieux appréhender la création de mon entreprise quelques années plus tard !

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans le e-commerce, les mastodontes développent une stratégie de concentration. En tant que petits e-commerçants, il y a deux voies pour exister : être unique à savoir vendre le produit que personne n'a encore ou, être hyperspecialiste !

Si tu changeais de métier ?

Créer une nouvelle entreprise dans un autre domaine.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et du sport : course à pied, Kitesurf et de la moyenne ou haute montagne.

J'appartiens également à « Chti Entrepreneurs », un regroupement d'une trentaine de chefs d'entreprises. Nous nous retrouvons une fois par mois.

Tes plus belles réussites

- Sans hésiter, la création de mon entreprise et son développement depuis 2009 alors que je n'y connaissais rien en e-commerce !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Philippe EVRARD

Repreneur et ex-PDG de ANCONETTI

Fondateur et gérant de IN EX TOO

IFAG Toulouse - Promotion 1977

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Au début des années 70, il était possible d'entrer l'IFAG tout de suite après le Bac, ce que j'ai fait à l'âge de 17 ans ! L'école imposait une expérience professionnelle de plusieurs mois pour obtenir le diplôme. C'est ainsi que j'intègre **Anconetti**, l'entreprise familiale créée par mon père en 1951. J'y apprends toutes les fonctions pendant 8 ans et deviens PDG à 28 ans lorsque mon père prend sa retraite en 1983. A l'époque, la société était spécialisée dans le sanitaire, comprenait 5 points de ventes, 80 collaborateurs et réalisait un CA de 15M€.

Pendant 25 ans j'ai travaillé sur plusieurs axes :

- Le développement de la marque distributeur Anconetti. la plus connue dans le SO devant Porcher, Delafon.... Elle représentait 40% de notre CA sanitaire alors qu'en général le ratio est plutôt de 10/15%.
- La création d'une nouvelle activité chauffage/génie climatique qui a fini par constituer 40% du CA global (le reste étant 40% sanitaires, 20% plomberie et accessoires)
- Le déploiement de points vente dans le Grand Sud-Ouest (Midi Pyrénées et Sud Aquitaine).

Nous sommes ainsi passés entre 1975 et 2008, date de la revente de ma société de 5 à 14 implantations de 80 à 160 salariés et de 15 à 37 M€ de CA.

En avril 2008, je tente une nouvelle aventure et m'associe à Jardin au bout du monde, éditeur et importateur de meubles de jardin design pour distribuer leurs produits sous mon enseigne **In Ex Too**. Nous ouvrons une 1^{ère} boutique (400m²) au nord de Toulouse. En avril 2014, nous ouvrons un 2^{ème} magasin (300m²) à Labège.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'un club de plombiers (1988) en vue de la promotion de la marque Anconetti et du circuit professionnel. Personne n'y croyait alors que 800 plombiers ont signé et payé 130€ chacun pour nos actions communes. Cela m'a appris qu'en croyant à un projet et en le défendant, rien n'est impossible !

La tendance à venir dans ton secteur ?

Le meuble de jardin moyenne gamme et très design ne demande qu'à être développé sachant qu'aujourd'hui, il y a soit du très haut gamme cher soit, du très bas de gamme.

Si tu changeais de métier ?

Créer une marque propre de meubles et la faire fabriquer par des usines européennes.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de golf. Par ailleurs, j'ai créé « Covins d'abord », un club qui organise 1f/mois des dégustations de vins produits par de petits viticulteurs.

Tes plus belles réussites

- Avoir développé l'entreprise familiale et l'avoir revendue dans de bonnes conditions financières et « intellectuelles ». En effet, les repreneurs ont gardé la philosophie de marque distributeur par exemple.



Jean-Marc FOLLEZOU

Co-fondateur du consortium SKAPA

IFAG Rennes - VAE en cours

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Le consortium Skapa est né d'une rencontre professionnelle, avec deux consultants, un ergonome et un manager d'innovation. En 2012, nous travaillions ensemble pour une société de service en ergonomie et avons décidé de créer notre structure afin de construire une offre orientée vers l'accompagnement des sociétés en innovation digitale.

Notre association s'est faite naturellement, comme une évidence, et nous évoluons ensemble depuis maintenant 3 ans.

Nous sommes organisés en structures différentes :

- Skapa Agency : société spécialisation en management d'innovation et de conception digitale
- Skapa Ergonomics : société spécialisée en ergonomie IHM
- Ma société (auto-entreprise) s'occupe du business développement.

Nous venons de créer en octobre 2014 avec Jérôme Jacquet (Skapa Agency) une société commune (SAS) en tant qu'associés afin d'embaucher un graphiste et améliorer notre efficacité, notre communication et notre rentabilité.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celio où j'ai managé à 20 ans une équipe de 10/15 personnes, réaliser les objectifs de CA et veiller au respect des biens et des personnes au sein du magasin.

Et puis Infoclip où je vendais des solutions logicielles à forte valeur ajoutée (SAP) avec des cycles de ventes longs. C'est grâce à cette expérience que le terme « ingénieur commercial » a raisonné en moi.

La tendance à venir sur ton marché ?

Concernant l'innovation, le métier évolue selon trois mutations : l'innovation participative, l'open innovation et le collaboratif. Le temps où les innovations sortent directement en industrialisation d'un cabinet est révolu.

Si tu changeais de métier ?

Devenir chef de produit / innovation d'un grand groupe.

Et pendant ton temps libre ?

Il se partage entre mon amie, ma famille et mes amis. Je suis passionné de sport et plus particulièrement de football.

Enfin, j'aime voyager et découvrir d'autres cultures dès que possible.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours scolaire en alternance : d'un BEP jusqu'à Bac + 5. J'ai pu ainsi acquérir 9 années d'expériences pros pendant ma scolarité dans des secteurs diversifiés.
- Avoir pu développer un consortium (Skapa) qui est sur le point d'accueillir son premier employé, grâce à l'embauche d'un graphiste spécialisée en direction artistique dans le domaine du digital.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Elisabeth GALVAO (BURTON) Fondatrice d'INVITATION A RECEVOIR (Cours de savoir-vivre)

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Au fond, j'ai toujours su qu'un jour je créerai ma propre entreprise !

Après avoir vécu de longues années à l'étranger, j'ai suivi des études à l'université de Toulouse en langues étrangères puis obtenu mon diplôme à l'IFAG Toulouse en 1987. Assistante commerciale chargée de l'Amérique du Sud et du Nord à **Spot Image** à Toulouse, je prends ensuite en charge la communication de **Rhône Accueil International**. En 1998, je deviens directrice de la **CCI Franco-britannique Rhône Alpes** et reste, parallèlement, commerciale grands comptes à l'**Hôtel Royal de Lyon** pendant 2 ans. Enfin, après un temps de réflexion, j'ai décidé de capitaliser sur mon expérience de vie en franchissant le pas de la création d'entreprise en 2008. « Invitation à recevoir » est née.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'on m'a proposé de relancer la CCI Franco-britannique à Lyon. Cette expérience m'a permis très certainement, de prendre confiance en moi et de passer à l'étape « créateur d'entreprise ».

Par ma seule volonté et par mon travail, j'ai, petit à petit, réuni des adhérents créé des événements et réussi à me faire connaître.

La tendance à venir dans ton métier ?

Pour l'enseignement du Savoir vivre, sorti des établissements scolaires où il était du temps de nos parents, enseigné...

Je ne sais que penser...La majorité des Français croyant que le savoir vivre se limite à dire « merci, bonjour, au revoir.. »

En revanche, pour l'enseignement des arts de la table, je pense qu' il y a un réel potentiel et que cet enseignement dans 5 ans, sera reconnu et bien diffusé comme aujourd'hui, les cours de cuisine pour particuliers.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai très certainement à Tanger ou plus loin, m'occuper d'enfants défavorisés n'ayant pas eu la chance comme mes enfants d'avoir eu une maman pour les aider à prendre leur envol.

Et pendant ton temps libre ?

La danse, la pratique de la peinture, les voyages, la gastronomie et tout ce qui contribue à vivre ma Vie d'épicurienne avec un grand V.

Tes plus belles réussites

- 1986 : A SPOT IMAGE
Mettre en place et démontrer, chiffres à l'appui, que les images prises par le 1^{er} satellite SPOT pouvaient être vendues au Grand Public
- 2008 : la création d'invitation à recevoir comme un concept unique et original en Rhône-Alpes

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Laurent GESSE

Repreneur et Président d'AXIAL Agencement
(Création et aménagement d'espaces)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A l'IFAG, je souhaitais travailler dans le contrôle de gestion. Un consultant RH m'a convaincu de développer aussi la partie marketing et commerciale de mon cursus. C'est ainsi que j'ai intégré **RSP Conseil** (conseil en communication). De stage en CDD, de CDD en CDI j'y suis finalement resté 6 ans ... J'y serais peut-être encore si l'opportunité de la reprise d'Axial ne s'était pas présentée. Etudiant, j'ai régulièrement travaillé dans l'entreprise familiale. J'ai donc monté bon nombre de stands et d'évènements...

Au début des années 2000, mon père est approché pour vendre sa société, **Axial**, spécialisée en création et aménagement d'espaces. J'ai décidé de reprendre le flambeau en m'alignant sur le prix du repreneur et en rachetant toutes les parts de mon père. En 2008, **Benoit Duranson**, alors architecte chez Ligne Roset m'a rejoint comme associé.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 1^{ers} dossiers conquis au moment de la reprise m'ont permis d'asseoir ma position auprès des salariés. Nous avons gagné des budgets comme les stands de Danone face à de nombreux

concurrents parisiens, Rhodia à Shanghai, Sanofi Pasteur ou même la décoration scénique de l'AG d'Air Liquide.

La tendance à venir dans ton métier ?

- L'éco conception nous amène à prioriser les matériaux labellisés, à optimiser nos émissions et la consommation électrique de nos stands.
- Avoir un réseau mondial de partenaires pour assurer un service et une prestation de qualité aux 4 coins du globe avec un même degré d'implication que ce soit à Shanghai ou à Paris.
- La notion de réactivité et de vitesse sont devenues prioritaires alors que le niveau d'exigence de nos clients s'est considérablement accru. Le tout dans un contexte de réduction des temps de montage et d'une généralisation des 35h...

Si tu changeais de métier ?

Soit architecte pour enfin parvenir à dessiner ce que j'imagine...soit menuisier car j'ai une vraie passion pour le bois !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de golf, et mes enfants occupent une grosse partie de mes WE !!!

Tes plus belles réussites

- 98% de nos clients refont appel à nos services après une première collaboration
- Avoir développé nos fonds propres et notre rentabilité. Cela nous permet d'avoir aujourd'hui les moyens de nos ambitions.
- Bien avant la mode du tout Développement Durable, Axial a gagné en 2005 le 1^{er} prix de l'éco-conception de stand (Pollutec) face à 250 participants.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Mathieu GIBERTIE

Fondateur et Gérant de M&G CONCEPT
(Maîtrise d'œuvre études et travaux en bâtiment)

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Les opportunités de la vie ! Après un baccalauréat Génie Mécanique je décide de changer de voie pour un BAC Génie Civil, puis je poursuis ma formation technique par un BTS Travaux Publics que je fais à Egletons. Le diplôme obtenu je ne me sentais pas d'entrer sur le marché de l'emploi. Deux voies s'offraient donc à moi : école d'ingénieur ou école de management. Mon choix s'est tout de suite tourné vers l'IFAG, car je voulais avoir une vision plus globale de l'entreprise que la « simple » phase opérationnelle.

C'est l'IFAG qui m'a vraiment fait prendre conscience de mon envie d'entreprendre. Au départ je souhaitais travailler dans l'audit, mais après le diplôme et une expérience de 2 ans en contrôle de gestion j'ai saisi l'opportunité que j'avais de créer **M&G Concept** avec un ami. Nous accompagnons les particuliers et les professionnels dans la définition et la réalisation de leurs projets de construction/rénovation. Nous intégrons au maximum les nouvelles technologies de l'habitat et de la construction pour anticiper les normes de demain (RT2020).

Je pense qu'au fond de moi j'ai toujours voulu avoir ma propre entreprise, mon grand-père et mon père étant eux-mêmes entrepreneurs, même si au départ je ne m'y voyais pas du tout !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} stage, celui de BTS entre la 1^{ère} et la 2nd année dans l'entreprise Guintoli.

Après 3 jours d'observation le conducteur de travaux me « donne » à gérer un atelier de terrassement d'un ouvrage d'art (un pont). J'avais 18 ans, c'était ma première expérience dans les Travaux Publics. Je devais organiser les travaux et surtout gérer 10 chauffeurs d'engins et 18 chauffeurs de semi-remorque ! Ce fut une expérience fantastique, tant humainement que techniquement, d'autant que nous avons terminé les travaux avec 2 semaines d'avance. Aujourd'hui je me régale en y repensant, mais la veille de commencer je n'ai pas dormi de la nuit !

La tendance à venir dans ton métier ?

La transition énergétique dans les bâtiments. L'innovation dans ce domaine est au cœur du sujet.

Si tu changeais de métier ?

Impensable, nous avons tout à créer, et je suis comme un poisson dans l'eau.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, triathlon, ski, voile. Je profite le plus possible de mes amis qui ont une place à part entière.

Tes plus belles réussites

- Professionnellement : le premier contrat que l'on a signé avec mon associé.
- Personnellement : mes années d'études avec le BTS à Egletons et l'IFAG ou j'ai rencontré ma compagne qui me soutient au quotidien.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Vincent GORIA

Fondateur et gérant de CL MEDICAL (Implants chirurgicaux)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Par goût et nécessité! En 1995, je deviens commercial à la **Sagem** (vente de télécopieurs) pendant 1 an, puis commercial chez **Parametric Technology** (vente de logiciels de CAO) 1 an également. J'intègre le domaine médical en 1997, chez **Johnson & Johnson** comme commercial puis directeur des ventes à partir de 2000. Je quitte cette société fin 2001 et me retrouve sans emploi mais avec plusieurs idées assez précises sur l'évolution du marché sur lequel je travaillais depuis 4 ans. J'avais obtenu des résultats satisfaisants au niveau des ventes et détecté des attentes du côté des clients que mon employeur de l'époque ne voulait pas prendre en compte. En avril 2002, je me décide et crée **CL Médical**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Probablement la lettre reçue par un patient, il y a quelques mois, qui nous remerciaient pour "avoir changé sa vie". Mais aussi l'arrivée aux US, le choc culturel et tout le travail pour retrouver ses repères, créer des réseaux, comprendre les mentalités. Réellement enthousiasmant au quotidien.

On découvre un pays extrêmement diversifié, très ouvert et tolérant, contrairement aux idées reçues. J'apprends tous les jours, et pas seulement l'anglais. Les Américains sont des optimistes par nature et c'est réellement enthousiasmant au quotidien.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

En forte hausse sans aucun doute, les baby-boomers arrivent sur le marché de l'incontinence et les chiffres augmentent chaque année. La chirurgie évolue aussi, on opère des personnes de plus en plus jeunes, donc actives et de moins en moins désireuses d'être contraintes au quotidien par des problèmes d'incontinence. Mais il faut avant tout que les solutions offertes soient validées et sans risques pour les patients.

La tendance à venir dans ton métier ?

Si possible dans l'automobile car j'aime tout ce qui est mécanique...ce qui n'est pas très éloigné de la chirurgie en fait.

Si tu changeais de métier ?

Tout d'abord essayer d'accorder un peu de temps à ma femme et mes enfants, et découvrir les Etats-Unis avec eux. Et bien entendu un peu de sport pour rester en forme.

Tes plus belles réussites

- Avoir conçu deux dispositifs chirurgicaux et notamment celui pour l'incontinence masculine, car personne ne croyait dans ce marché il y a seulement 5 ans.
- Il y a aussi le fait d'avoir obtenu l'agrément de la Food and Drug Administration sans avoir recours à des consultants.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Sébastien GRESSENT

Gérant – DC PILOT

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès mes années d'étudiant j'ai souhaité développer ma valeur ajoutée propre et me différencier des autres futurs demandeurs d'emploi. C'est pourquoi, après l'obtention d'un DUT Génie Mécanique et Productique j'ai intégré l'IFAG à Paris. Je me suis ainsi présenté sur le marché armé d'une double compétence technique et commerciale alors rare.

S'en sont suivi 18 années d'expériences dans diverses entreprises et fonctions commerciales, principalement à l'export, allant de Technico-Commercial à Directeur Commercial Groupe en passant par Responsable Grand-Comptes Europe ou Chef des Ventes France.

En 2014, peut-être une forme de crise de la quarantaine, j'ai décidé de mettre à disposition des PME/PMI mon expertise opérationnelle en organisation, management, stratégie et développement commercial dans un cadre innovant : la Direction Commerciale en Temps Partagé. J'ai pour cela quitté la sécurité de mon poste de Directeur Commercial pour devenir un des fondateurs et dirigeants du réseau **DC Pilot** en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Elles le sont toutes parce qu'elles ont toutes participées à ma construction et à mon évolution, tant professionnelle qu'intellectuelle ou managériale. Nous sommes riches de nos succès et des difficultés traversées parce qu'ils renforcent notre expérience.

Si je devais pour autant n'en retenir qu'une... Celle qui m'a permis de faire évoluer simultanément mon entreprise et mes équipes en structurant l'activité commerciale de MCD France.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché de la Direction Commerciale en Temps Partagé est émergent et devrait connaître une croissance forte dans les mois et années à venir. C'est en effet, au juste temps et au juste coût, une réponse innovante pour le développement des PME/PMI

Si tu changeais de métier ?

Passionné par mon métier, je n'en changerai pour rien au monde

Et pendant ton temps libre ?

Profiter de mes 4 enfants et de ma femme. Voyager et découvrir pour toujours s'enrichir.

Tes plus belles réussites

Mes évolutions de fonction tous les 12 à 18 mois avec toujours pour objectif le développement de mon entreprise, de mes collaborateurs et de mes clients.

J'y ai acquis une expérience solide dans tous les domaines des fonctions commerciales et dans le management.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Eric HUNAUT

Président du Directoire de FARAL SA et CHAPLAIN SAS (Mécanique industrielle et Métallurgie)

IFAG Auxerre - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DUT en Génie Mécanique et Productique, j'intègre l'IFAG et pars faire ma 3^e année à l'étranger, au service marketing d'un équipementier américain.

De retour en France, je reste 2 ans chef de produit chez **KS Motorac** (équipementier) jusqu'à ce que mon père m'appelle pour reprendre l'entreprise familiale **Faral** créée par mon grand-père. En 2002, je rachète cette société lavalloise qui emploie 63 salariés pour 9M€ de CA, et redonne une seconde vie aux moteurs, culasses, boîtes de vitesses et turbos détériorés.

Depuis 2008, je dirige également la société **Chaplain**, rachetée à Spie. Basée à Rennes, Nantes et Quimper, elle compte 150 personnes et réalise 18,5 M€ de CA. L'activité s'articule autour de 3 pôles :

- la chaîne cinématique
- l'industrie : maintenance, usinage, air comprimé et bobinage. (Reprise en 2011 de **Mayenne Bobinage**)
- l'énergie (**Chaplain Energie**) : vente et maintenance de centrales de méthanisation et de centrales de cogénération. Rachat de l'entreprise **Masson** en 2010, pour prendre en charge la fabrication, l'installation et la maintenance de groupes électrogènes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience à l'étranger fut très riche. J'ai pu apprécier d'autres manières d'appréhender l'entreprise, la gestion, le business. En France, on est « jaloux » de quelqu'un qui est bon en affaires. Aux EU, on se dit « Comment faire pour réussir comme celui/celle que j'admire ? » Cette manière de voir m'aide encore aujourd'hui à gérer mes sociétés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les perspectives sont bonnes. La reconstruction est devenue noble (Faral), les énergies renouvelables et la cogénération également (Chaplain). Les services de maintenance aux industriels représentent une source de revenus pérenne en raison de la proximité et valeur ajoutée apportées.

Si tu changeais de métier ?

Si je n'avais plus aucun engagement entrepreneurial, je ferais de la politique.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis élu à la CCI, mandataire au Medef et à l'UIMM et participe aux jurys de sélection du Réseau Entreprendre. Plus personnellement, je passe une bonne partie de mon temps libre avec mes 4 enfants et fais du jogging régulièrement en allant parfois jusqu'au marathon comme celui de New York.

Tes plus belles réussites

- La reprise de Chaplain en 2008. J'ai remis un « esprit PME » dans cette entreprise. Nous sommes passés de 15 M€ de CA à 18,5M€ en moins de 5 ans et de 140 à 153 salariés.
- La reprise de Faral avec une transition dans la tranquillité et le lancement stratégique de la famille Turbo en 2010 qui représente, aujourd'hui, 50% de notre CA.
- Avoir été élu manager mayennais de l'année 2013 par les DCF.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Stéphanie LAMURE PRIEUR

Fondatrice et présidente de KSL LIVING

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai exercé 15 ans dans la communication avec 2 expériences significatives, dans des univers variés : De 1998 – 2006 / 8 ans chez **LEE HECHT HARRISON** (CA 20 M€ - 150 collaborateurs) – filiale du Groupe ADECCO spécialisée en Outplacement en qualité de Chargée du développement des ventes et de la communication.

2008 – 2013 / 6 ans chez **TEKKA** (CA : 15 M€ - 150 collaborateurs) une PME dans le domaine médical spécialisée en implantologie et chirurgie maxillo faciale en qualité de Directrice de Communication et membre du Comité de Direction.

Après le dépôt de bilan de TEKKA, j'ai souhaité mettre à profit cette expérience professionnelle dans un projet personnel et ...familial. En avril 2014, nous créons avec ma sœur **KSL LIVING** un site e-commerce spécialisé dans le mobilier et la décoration design. Notre objectif : vendre bien évidemment tout en relayant le dynamisme et l'expression de créateurs indépendants ou de marques peu ou pas distribués en France, souvent dotés d'une notoriété encore confidentielle.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Tekka. Six ans à la tête d'un gros service de communication où tout était internalisé (presse, graphisme, événementiel) avec des missions passionnantes dont notamment l'entrée en bourse puis le développement international avec l'ouverture de filiales, etc.

Et bien sûr maintenant mon aventure personnelle avec KSL LIVING.

La tendance à venir dans ton métier ?

S'agissant d'un commerce de décoration, nous avons déjà fait le choix de l'e-commerce qui a le vent en poupe par rapport aux commerces traditionnels. La difficulté désormais est la visibilité et la promotion pour envisager une durabilité dans cette « planète du net » !

Si tu changeais de métier ?

Pas tout de suite, je viens de le faire !!!

Et pendant ton temps libre ?

Cette création passionnante occupe tout mon temps, beaucoup trop aux yeux de mon mari et mes enfants. Aussi, le peu de temps que j'arrive à dégager leur est dédié !

Tes plus belles réussites

Mes 2 enfants tout d'abord !

Et ...

KSL Living

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Luc LE BLANC

Fondateur et gérant de BACKPACK CAFE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'aime le marketing et j'ai toujours voulu exercer un métier dans ce domaine. Après l'IFAG, j'intègre rapidement la société **Gerblé** appartenant au Groupe **Nutrition et Santé** en tant qu'assistant chef de produit. Entré à 24 ans et sorti à 47 ans, j'ai pu évoluer à différents postes en marketing telle que la Direction Marketing Europe durant 7 ans ou la Direction Marketing du développement international au sein de ce leader européen de la nutrition diététique (Gerblé, Gerlinéa, Milical, Isostar, Céréal Bio, Soy, CéréAlpes, Soyjoy).

En travaillant sur la marque Soyjoy, en visitant des lieux comme Bert's, Cojean, Linas, j'ai vu que ces concepts mêlaient étroitement Restauration et Marketing. Arrivé à 47 ans, j'ai eu un déclic entre mon rêve d'enfant de devenir cuisinier et mon métier le marketing.

Après une analyse de marché, des focus group et le rassemblement d'une vingtaine d'actionnaires, j'ai ouvert à Toulouse en 2014 avec une équipe de 15 salariés, le 1^{er} **Backpack Café** autour d'un concept innovant : la streetfood du monde dans un seul endroit. Nous projetons d'ouvrir un deuxième restaurant très rapidement puis entre 5 et 10, en fonds propres, d'ici quelques années.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Travailler avec le Japon ! Entre la France et le Japon, la culture est évidemment très différente, mais professionnellement parlant aussi. Les critères de performances d'un manager ne sont pas du tout les mêmes. Obéissance d'un côté, capacité d'initiative et sens critiques d'un autres. La collaboration au sein d'une équipe projet composée de Français est de Japonais est assez chaotique.

La tendance à venir dans ton métier ?

Si on répond aux besoins des consommateurs, on peut développer du business et de la rentabilité quel que soit le secteur y compris la restauration.

Si tu changeais de métier ?

Je resterai dans le commerce car j'aime cela mais peut-être tourné vers les personnes âgées.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai longtemps fait de la compétition de danse mais aujourd'hui je m'occupe à 200% de mon restaurant d'autant que nous prévoyons d'en ouvrir un second.

Tes plus belles réussites

- La création et le lancement de la marque Gerlinéa que j'ai pilotés de A à Z. En à peine 4 mois, nous avons créé le produit et lancé la marque. Au bout d'un an, nous avions dépassé le leader Slimfast installé en France depuis 2 ans. En 3 ans Gerlinéa faisait 40M€ en Europe. Pendant ce temps, la marque Slimfast a disparu !
- La création de Backpack Café. Tout ce que j'avais prévu et imaginé en termes de concept et de rentabilité se vérifient et fonctionnent.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Joachim LEBLANC

Repreneur et Dirigeant de ACS (AVENIR COMPLEXAGE SERVICES)

IFAG Angers - Promotion 2004

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

La 3^e année à l'IFAG m'a permis d'obtenir un CDD de 6 mois chez **Alcan**. C'est un IFAGuien, responsable des achats, qui m'a confié la mission de standardiser et d'optimiser la fonction emballages des produits cosmétiques. Les autres 6 mois de l'année, j'ai rejoint la filiale commerciale de **Lactalis à Londres** en tant que contrôleur de gestion. Après l'IFAG, je suis tout de suite reparti au Royaume-Uni pour améliorer mon anglais. Pendant 1 an, j'ai été **barman à Londres et à Bristol**.

En septembre 2006, **Pomona** me propose d'améliorer le poste de contrôle de gestion de sa branche murisserie située à Antony. Après un an, je postule chez **ATM Pet Food** pour mettre en place le contrôle de gestion. De 2007 à 2014, je me suis occupé, avec une équipe de 9 personnes, de la DAF des 3 sociétés du groupe ATM qui comprend 250 salariés et réalise 68 M€ de CA. Nous fabriquons des aliments pour animaux de compagnies à marque distributeur et nourrissons 1 animal domestique sur 8 en France.

Début 2014, je reprends **ACS** une société de 25 salariés créée en 1993, spécialisée dans l'impression et le

complexage de matériaux souples pour petites et moyennes séries.

Positionnée en tant que réel partenaire des industriels, ACS intervient aujourd'hui essentiellement dans les secteurs : cosmétique, agroalimentaire et pharmaceutique.

L'expertise d'ACS permet à nos clients d'obtenir l'emballage le mieux adapté à leurs besoins en travaillant les deux fonctions principales du film ou du complexe, à savoir, la qualité de l'impression (marketing) et la protection du produit (qualité).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Alcan m'a permis de me rendre compte que le contrôle de gestion consiste à passer du temps sur le terrain et pas seulement à analyser des chiffres. Une mission très formatrice !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et passe pas mal de temps à découvrir mon nouveau métier (l'emballage) pour développer ma propre structure.

Tes plus belles réussites

- Avoir modifié le positionnement et l'image de la finance au sein de l'entreprise ATM. Pour cela, j'ai mis en place un système visuel de communication interservices qui permet à chacun des membres de mon équipe d'évaluer tous les mois notre relation aux autres départements.
- Avoir monté un système de gestion qui me permet ainsi qu'à la Direction Générale de prendre des décisions stratégiques plus facilement.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Béatrice LHUILLIER

Consultante en nouvelles technologies de formation, fondatrice de LEARNING SPHERE et de E-LEARNING ACADEMY

IFAG Auxerre - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après un BTS Commerce International et une année de langues étrangères, j'intègre l'IFAG en 1996. En 1999, j'obtiens mon diplôme et décroche mon premier emploi : pendant 5 ans, je suis formatrice puis chef de projet chez **Oxalys Technologies**, un éditeur de progiciels. Pendant cette période, je me passionne pour le multimédia et le e-learning. En 2004, **iProgress** m'embauche en qualité de chef de projet e-learning et conceptrice pédagogique. J'y reste 3 ans et reprends parallèlement mes études pour sanctionner mon savoir-faire terrain par un diplôme reconnu. J'obtiens ainsi le D.U CAFEL (Chef de projet Apprentissage et Formation En Ligne). Par la suite, je travaille chez **Paraschool** jusqu'en 2010 en tant que Directrice de Production multimédia. Ma mission consiste à mettre en place le pôle Production et le pôle Projets dits « sur mesure ».

Début 2010, j'effectue un bilan de compétences. Celui-ci me révèle que je suis apte à **créer mon activité**. J'avais cela en tête depuis quelque temps et me suis donc lancée.

Aujourd'hui, j'**aide les entreprises à mettre en place des dispositifs de formation innovants** (plateforme de formation en ligne, contenus e-learning, serious game etc.).

En parallèle, j'ai créé **Learning Sphere**, un portail d'informations et une communauté de spécialistes du e-learning.

Une de tes expériences professionnelles marquantes serait-elle ?

Ma rencontre avec Marion Blanc, l'ex-Directrice d'iProgress. Elle m'a appris à prioriser mes tâches, trier et déléguer. Et à ses côtés, j'ai appris à manager.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché du e-learning gagne en maturité, les modalités de formation innovantes se multiplient et tout va très vite : univers 3D, simulateurs, serious games etc. Il faut sans cesse rester en veille. Il est donc très difficile de savoir comment mon métier va évoluer d'ici 5 ans...et c'est cela qui est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Je serais sans doute scénariste pour le cinéma ou écrivain

Et pendant ton temps libre ?

Mais mon métier est ma passion ! Elle me permet d'allier l'utile à l'agréable en côtoyant des personnes d'univers très différents (graphistes, scénaristes, game designers etc.), c'est très enrichissant.

Tes plus belles réussites

- Agée de 24 ans, j'avais intégré la société Oxalys 15 jours auparavant. J'ai du animer ma première formation sur un progiciel que je venais de découvrir, dans une entreprise du CAC 40 auprès d'un public réfractaire... Cela s'est très bien passé et ce fut formateur !
- iProgress : j'ai réussi, grâce à une équipe formidable, à concevoir et mettre en ligne un contenu de formation en 2,5 semaines. Mon record !



Cécile LOISON-THIEBAUT

Dirigeante - franchisée - CONFIEZ-NOUS
(Services à la personne)

IFAG Auxerre - Promotion 2005

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après une prépa HEC, j'intègre l'ESC Dijon. J'en pars assez vite pour rejoindre l'IFAG, proposant un cursus plus approprié à mes attentes. L'alternance en faisait partie et m'a permis d'être commerciale apprentie durant 2 ans pour **Agencinox**, une entreprise fabriquant du matériel médical en inox.

En 3^e année à l'IFAG, je rejoins **ADIA** en CDD en tant que commerciale agence & terrain. J'occupe la fonction un an lorsqu'**Agencinox** me propose un secteur de 15 départements pour la vente directe du matériel auprès des hôpitaux, cliniques... Après 1,5 an, je deviens, en 2007, responsable d'une agence d'emploi **Startpeople**, réalisant 1,3 M€ de CA. J'en pars mi 2011, après avoir réalisé 6,5 M€ de CA avec une équipe de 4 collaborateurs.

Je décide de créer mon entreprise en devenant franchisée du réseau **Confiez-nous**, créé en 2009. L'activité de services à la personne nous permet de répondre aux problèmes quotidiens de la famille, de la petite enfance à la personne âgée (garde d'enfant, jardinage, maintien à domicile...). Seule au départ, l'entreprise compte après 2 ans d'ancienneté 43 salariés (39 CDI).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 5 années passées chez Start People. J'ai porté les couleurs d'une entreprise de proximité qui avait les outils et la notoriété d'une grande marque. Ce fut ma 1^{ère} expérience de gestion d'un centre de profit et de management (4 personnes).

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le service à la personne est un secteur en pleine expansion, fortement créateur d'emploi. Mais il dépend énormément des décisions politiques telles les réductions d'impôts, l'aide au maintien à domicile... Nous sommes donc contraints de nous diversifier avec des services tels que la conciergerie. C'est pourquoi une seconde entreprise est en cours de création « Confiez-nous Multiservices », avec des services adaptés aux professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être retourner dans les métiers de la métallurgie connus chez Agencinox. J'aimais trouver des solutions techniques et pratiques dans un environnement contraignant.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et à 100% de la bonne gestion de mes entreprises.

Tes plus belles réussites

- Avoir su franchir le cap des deux ans d'activité et d'une croissance importante, deux années de gestion intense qui ont permis de constituer les bases solides de mon entreprise.
- Le plus important dans cette aventure, selon moi, est la satisfaction de nos clients, qui s'est ressentie dans la progression du CA, mais aussi dans leur fidélité ainsi que celle des salariés (peu de turnover).



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Jean-François LUFEAUX

Directeur Général de SOLF PRODUCTION
(Lunettes Made in France)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai fait toute ma carrière dans l'informatique en commençant lors de ma 3^e année à l'IFAG en tant qu'ingénieur commercial chez **ISI-OGIP**, un **intégrateur**. J'ai démissionné pour partir 1 an, à San Francisco, suivre des cours à la Golden Gates University. A mon retour en France, je suis revenu 2 ans chez **ISI-OGIP** en passant d'ingénieur d'affaires à responsable d'une équipe de 4 commerciales. Ensuite, je suis resté 2 ans comme ingénieur d'affaires au département grands comptes de **Tandon Computer**. Cette étape m'a permis d'entrer chez **Compuware**, un éditeur de logiciels américain. En 6 ans, j'ai évolué d'ingénieur d'affaires à directeur des ventes d'une équipe de 12 commerciaux.

Je rejoins ensuite **MicroMuse** comme Business Manager pour Cisco. Pendant 2 ans mon rôle consiste à motiver les commerciaux de Cisco d'intégrer nos logiciels dans leurs offres. En 2002, je décide de **créer Ideo Technologies** avec 2 associés. Initialement, nous voulions représenter des sociétés américaines de logiciels. Nous avons vite évolué vers une société d'expertise en technologies open source Web.

Je suis aujourd'hui Directeur Général de **Solf Production**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 6 années passées chez Compuware. Je suis passé du hard au soft : un autre monde avec des méthodologies liées à la vente stratégique. Ce fut enrichissant professionnellement car j'ai progressé avec le même manager qui lui-même à évolué. C'est aussi là que j'ai rencontré un de mes futurs associés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les outils web 2.0 permettent à chacun d'intervenir, d'apporter sa valeur ajoutée, de donner son avis...La hiérarchie dans les entreprises sera moins accentuée, le management devra évoluer car il ne pourra plus fonctionner en up & down. L'entreprise va devenir plus « plate » !

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du cinéma, réalisateur de films !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai une passion pour la High Tech et passe du temps à m'informer sur le sujet au quotidien. Sinon, je fais du jogging toutes les semaines et moins régulièrement du tennis et du golf.

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise en 2002 et sa progression actuelle de 3 associés au départ à 50 salariés aujourd'hui.
- Nous sommes toujours indépendants, nous avons développé l'entreprise sur fonds propres, sans pénaliser la rentabilité.
- De fait, nous envisageons l'avenir avec optimisme et détermination à travers un projet ambitieux de croissance externe. Une nouvelle phase en perspective !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Stephan MALAQUIN

Repreneur et gérant
de l'Hôtel Restaurant « Les 3 Piliers »

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu devenu repreneur et gérant d'entreprise ?

Tout a été question de rencontres et d'opportunités. J'ai rencontré Fabrice et David lors d'une de mes expériences au **Château du Boisniard** en Vendée. Ce fut un coup de cœur professionnel. Nous avons la même vision du métier, le même amour et respect des produits. A la recherche de nouveaux horizons et d'évolution dans ma carrière, je suis parti du côté d'Angers. Nous avons toujours gardé contact. Puis, s'est présentée à nous il y a 6 mois l'opportunité de reprendre le restaurant familial des parents de David. Après un temps de réflexion, j'ai décidé de sauter le pas et de commencer cette nouvelle aventure avec mes 2 nouveaux acolytes et de faire revivre l'établissement des **3 Piliers**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce fut la dernière en tant qu'Adjoint de Direction Hôtellerie-Restauration. Elle fut marquante tant par le côté atypique de l'établissement : hébergements insolites en roulottes et bateau-restaurant que par les missions qui m'étaient confiées.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'hôtellerie restauration est un métier d'avenir qui recrute. On peut y faire de très belles carrières, mais il faut avant tout être passionné car c'est un secteur très exigeant.

Si tu changeais de métier ?

Je ne changerai pour rien au monde de métier, j'aime trop ce que je fais. J'aime transmettre ma passion pour la gastronomie et le vin, faire découvrir de nouveaux goûts, de nouvelles associations et surtout procurer du bonheur au gens.

Tes plus belles réussites

- Devenir gérant de mon propre établissement à toujours été mon rêve. J'ai toujours fait en sorte de garder ce rêve dans un coin de ma tête, fil conducteur qui a influencé mes études et mes expériences.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Gilles MALLET

Fondateur de Résolutive

(Grossiste en produits bien-être et bio)

IFAG Montluçon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un grave accident de voiture à 20 ans, j'ai pris conscience qu'il fallait foncer dans les projets ! Depuis, je n'ai cessé de créer : mes postes puis ma société ! Campus entreprise en 1988 à l'IUT de Clermont puis la JE à l'IFAG. Durant mes études, je pars en mission export pour **Delbard** en Espagne, en Italie puis à Londres pour les **transports Graveleau**. J'ai ensuite réorganisé et relancé **l'entreprise familiale** durant 4 ans pour partir créer le poste de chargé de développement des nouveaux marchés chez **Via Location** à Paris. Son rachat m'a projeté à Limoges au sein de la division systèmes aéronautiques du **Groupe Labinal** pour la création du poste de Responsable marketing. Après 3 ans, je remonte sur Paris pour le même challenge au sein de la division Systèmes automobiles. **Gefco** me propose ensuite le poste de responsable des ventes clients tiers pour sa division Emballages. Je repars à l'étranger pour **Elis** puis reviens en France et intègre ensuite la **Sodeem**. Devant une nouvelle proposition de mutation, je décide de créer **Résolutive** fin 2005, société spécialisée dans la conception et la distribution de produits de bien-être (pour personnes, maison).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chaque étape de mon parcours m'a marqué professionnellement : la diversité des métiers, des lieux géographiques, des contextes (reprises, réorganisations, lancement), les activités très différentes de mes sociétés ou celles de mes clients.

La tendance à venir dans ton métier ?

La distribution traditionnelle évolue dans 2 directions : la grande distribution et la concentration autour de grandes enseignes. Seule la capacité du gérant de magasin à se remettre en cause, observer et suivre les tendances de consommation ainsi que l'animation de son point de vente pour donner envie au consommateur de pousser sa porte feront la différence. A suivre de près également la formidable mutation du commerce électronique dans ses différentes formes : drive, points relais, achats groupés...

Si tu changeais de métier ?

Je démarre un projet ou une entreprise dans un autre secteur d'activité !

Et pendant ton temps libre ?

Le peu de temps libre qu'il me reste est consacré à ma famille. J'adore voir grandir mon fils.

Tes plus belles réussites

- Lorsque j'ai lancé Résolutive, je me suis entendu dire « ca ne marchera jamais » ! Cinq années plus tard, nous sommes toujours là avec un catalogue de 1000 références en marques propres et plus de 10% de notre activité à l'exportation !
- Mon autre fierté et satisfaction est de travailler au quotidien avec mon épouse dans le double challenge de réussir vie personnelle et professionnelle.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

David MARTIN

Repreneur et gérant de la SARL ART ET COIFFURE

IFAG Auxerre - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon BTS de commerce international j'intègre l'IFAG pour être plus armé face au monde de l'entreprise. A l'époque, je choisis d'accomplir mon service militaire entre la 2^e et 3^e année pour enchaîner, immédiatement à ma sortie de l'école, par une fonction commerciale chez **Waterair**.

Au bout de 2/3ans, je démissionne pour reprendre la société familiale, créée par mon grand-père et constituée à l'époque de 2 salons de coiffure. Je m'entends avec mon père et ma mère pour racheter une partie des parts et développer le business. Aujourd'hui, le groupe **Art et Coiffure** comprend 13 salariés répartis au sein de 4 salons (2 en franchise et 2 en propre) pour un CA de 600 K€ consolidés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Le management représente un défi au quotidien que nous ne pouvons pas réellement apprendre à l'école. Cet apprentissage sur le terrain reste, pour moi, une expérience majeure qui m'a permis de piloter mes équipes et la masse salariale au mieux.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'offre en termes de diplômés ou de salons s'accroît alors que le marché n'évolue pas en masse.

Structurellement, il faudra donc, revoir et étoffer la formation de coiffeur à de la gestion, du management et pas seulement de la technique.

Si tu changeais de métier ?

J'aime être acteur des changements dans des secteurs où il y a des enjeux importants comme les retraites complémentaires ou les mutuelles. C'est probablement vers ces secteurs/métiers que je m'orienterais demain si nécessaire.

Et pendant ton temps libre ?

Je consacre du temps à ma famille et mes 2 filles mais aussi à vendre le vin du domaine de ma belle famille.

J'adore également faire des treks en montagne ou des sorties en VTT au milieu des vignes de Chablis !

Tes plus belles réussites

- J'ai réussi à m'intéresser à mon métier mais aussi à son environnement institutionnel puisque je suis trésorier de la Fédération Nationale de la Coiffure (FNC 89) mais aussi d'une école de formation. Ainsi, je participe à l'évolution du métier.
- Etre encore là après 10 ans de reprise.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Cédric MARTINOTTI

Fondateur et CEO de MSFC LED

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je baigne dans un environnement favorable depuis mon enfance puisque mes parents ont une entreprise d'entretien de pelouse. De mon côté, j'avais décidé de créer ma boîte dès mon bac STI Génie Electronique. J'ai poursuivi par un **BTS Informatique et Réseau (IRIS)** puis l'IFAG et enfin, une autre année après l'IFAG, à étudier le Management et la gestion de projets innovants à l'INSA. Durant toute cette scolarité, j'ai fait de **l'intérim** dans l'ébénisterie, de la manutention, de la préparation de commande et j'ai travaillé dans l'entreprise de mon père à tous les postes (marketing, gestion, droit, manutention...).

Puis, après l'IFAG et quelques séminaires de recrutement chez Apple ou Google, j'ai décidé - avec mon ami d'enfance Florian Seyer, également IFAGuien - de créer **MSFC Led** en juin 2013. Le nom MSFC est la contraction de Martinotti / Seyer / Cédric / Florian. Nous sommes associés à 40% (Florian) / 60% (Cédric) et réalisons, pour le moment, 100 K€ de CA.

Nous avons inventé un système d'éclairage et de chauffage radiant, pour pelouse, piloté par un logiciel afin de reproduire le biotope idéal de la plante.

Ce système n'existe pas sur le marché actuellement. Il permet de diviser par 20 la note d'électricité des structures (terrain de foot, golf...) et de gagner 95% d'efficacité. Notre activité consiste à analyser le besoin idéal de la plante, puis à concevoir des rampes d'éclairage adéquat constituées de LED. Nous soustraisons la fabrication des systèmes assemblés de LED et leur installation.

Notre ambition est de devenir un incubateur d'idées dans la LED, un pôle R&D à taille humaine afin d'appliquer ces techniques dans différents métiers : la sécurité, l'agronomie, l'agriculture, l'humain, le pharmaceutique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La Led, ma spécialité, représente aujourd'hui 5% du marché de l'éclairage visuel. Les estimations à 2020 sont de 95%. Une marge de progression énorme.

Si tu changeais de métier ?

Un défi dans le médical, sur les chirurgies réparatrices. L'étude des nanotechs

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le foot depuis l'âge de 5 ans. Lectures scientifiques, techniques, loisirs, geek... Jeu vidéo, conception 3D. Sinon, j'appartiens à la CGPME Ain et Rhône Alpes et participe à la commission innovation et développement durable.

Tes plus belles réussites

- Etre heureux, d'une manière générale
- Travailler avec ma famille, ma femme et mon meilleur ami ... me permet d'être un peu plus heureux !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Marlène MOGNO

Co-fondatrice et associée de DOMOROW

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après mon BTS en action commerciale, j'intègre l'IFAG en mode classique puis en alternance la 2^e et 3^e année en tant qu'assistante de communication chez **Freescall semi-conducteurs**. A la sortie de l'école, je cherche un emploi dans la communication et trouve une place mêlant accueil et communication à la **Mairie de Plaisance du Touch**. L'aventure dure un an puis je saisis une opportunité chez **Opto vision** pour m'occuper de la partie administrative de cette société importatrice et exportatrice de matériel de vidéosurveillance.

En 2009, nous décidons avec 4 associés (issus de ma famille) de créer **Domorow** afin de proposer une offre globale dans le bâtiment et la maison individuelle. Cette dernière s'articule autour de 2 services :

- la vente de matériaux de construction et de décoration (éclairage, mobilier, végétaux...)
- La mise en relation pour nos clients, d'un réseau de partenaires qualifiés, comprenant architectes et artisans intervenant sur différents corps d'états

Nous avons démarré avec un local de 25m² et l'achat d'un poids lourd. Après un an, nous avions une maison témoin. Aujourd'hui, nous avons un local de 800m² et 6 salariés.

Je m'occupe de l'organisation interne, des procédures, de la création d'un logiciel, mais aussi du site internet, de l'événementiel...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Freescall semi-conducteurs. Le responsable de communication qui me manageait, m'a appris deux choses essentielles :

- mieux appréhender l'entreprise dans sa globalité
- accepter de me remettre en question pour progresser.

Résultat, j'ai grandi et gagné en confiance!

Si tu changeais de métier ?

Un métier où il y a beaucoup de relationnel et où je puisse organiser des moments festifs et faire plaisir. L'événementiel serait idéal !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma fille de 3 ans, fais un peu de Military Fitness le week-end. J'aime également cuisiner et partager plus particulièrement des pâtisseries. Et puis, j'éprouve un véritable intérêt pour la décoration intérieure (relooking meubles, peinture etc...)

Tes plus belles réussites

- La création et le développement de Domorow. Nous existons depuis 5 ans maintenant. C'est une entreprise familiale et nous aurions pu nous frictionner plusieurs fois. Au contraire, nous avons évolué ensemble et, de mon côté, j'ai su me faire respecter en étant jeune et dans un milieu masculin. Un vrai challenge !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Philippe MORIN

Fondateur et Directeur Général de FIDELISA

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai commencé par faire du contrôle de gestion chez **Cerus**, une holding financière parisienne lors de ma dernière année à l'IFAG.

L'expérience dure 2 ans puis j'intègre **TF1** en 1989 pour y faire carrière jusqu'en 2009. Durant ces 20 années, j'ai connu 3 grandes périodes.

D'abord comme contrôleur de gestion en appui à la direction, pour les activités hors antenne : (TF1 vidéo, le 3615 TF1, la vente et l'exploitation des droits dérivés...). L'image et la vidéo sont en plein boom. Notre service se développe très rapidement et passe de 8 à 120 salariés en à peine 2 ans!

Ensuite, je passe à la Direction de l'information où je pilote la mise en place et l'organisation des SI.

Enfin, je prends en charge un service opérationnel : la Direction de la documentation de l'information. Notre mission avec mon équipe de 40 personnes : fournir et travailler les images pour les 150 journalistes qui réalisent les magazines et les journaux télévisés.

En 2010, je décide d'entreprendre et de développer, avec ma femme, deux Spa à Paris : **Les Bains de Grenelle** puis **l'Institut du Bac**.

Mi 2012, je m'associe pour créer **Fidelisa**. Il s'agit d'une application fonctionnant sur smartphone, tablette et web. Elle permet aux commerçants de proposer un programme de fidélisation à ses clients et de communiquer instantanément avec eux sur tous les supports : push smartphone, email et sms. Personnalisable en quelques minutes, elle est immédiatement opérationnelle à partir de 29€/mois, sans engagement de durée.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La construction de Fidélisa depuis 2 ans car cela correspond au souhait de me rapprocher au plus près de mes envies.

Il s'agit de construire un projet qui a du sens et de le faire à plusieurs. Une aventure exaltante et collective!

La tendance à venir dans ton métier ?

Evolution des comportements d'achats et pénétration des technologies dans les commerces.

Si tu changeais de métier ?

Un métier à inventer pour mettre en relation des personnes autour d'un même projet entrepreneurial.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis à 100% dans la création de mon entreprise. Le peu de temps qu'il me reste, je vais respirer en famille à la campagne.

Tes plus belles réussites

- La diversité d'expériences professionnelles à la fois en termes de métiers et de secteurs d'activité.
- La satisfaction et l'épanouissement personnels trouvés dans l'aventure entrepreneuriale.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Franck NGUYEN

Fondateur et dirigeant de CRUSTA'C

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un BEP/CAP de cuisinier/serveur, je passe un bac hôtelier pour travailler immédiatement après. Deux ans à ce rythme me permettent de rencontrer ma femme mais aussi d'avoir envie de reprendre mes études. J'entreprends une 1^{ère} année de BTS par correspondance en compta/gestion puis une 2^e année dans une école privée. Ensuite, j'intègre l'IFAG Toulouse. Mon projet de mémoire en 3^e année concernait la distribution de crevettes auprès des grandes surfaces. Lors de l'étude de marché, j'ai rencontré les acheteurs ; cela m'a permis de conclure qu'il fallait travailler avec les centrales d'achats ou grossistes et non pas avec la GMS en direct.

Dès ma sortie de l'IFAG Toulouse en 1994, j'ai monté mon entreprise en mettant 20K€ sur la table et en empruntant le double auprès des banques. De 6 salariés au départ, nous avons grandi en automatisant le processus de cuisson des crevettes pour livrer plus rapidement avec des conditionnements variés (de 200g à 3kg). Une innovation à l'époque.

Aujourd'hui, l'entreprise **Crusta'C** comprend 140 personnes, réalise 85M€ de CA en 2012.

Avec 31% de part de marché. Nous sommes N°1 en France de la crevette cuite réfrigérée!

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2008, lors de l'affaire Kerviel, toutes les banques ont réduit nos lignes de crédit. Elles sont passées de 15 M€ à 6 M€. Au bord du dépôt de bilan, nous avons trouvé des alternatives pour renouer avec la rentabilité (prendre une société d'affacturage, licencier, trouver d'autres banques). J'ai appris à être patient en affaires et à trouver des solutions quelles que soient les difficultés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut se positionner 1^{er} prix ou haut de gamme. Le milieu de gamme a tendance à ne plus générer de marge. Une tendance que l'on retrouve sur beaucoup de marché et pas uniquement sur celui de la crevette.

Si tu changeais de métier ?

J'élèverais des chevaux, une passion !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et de mes 3 filles (20, 18 et 12 ans), danse 1 à 2 fois par semaine, fais du cheval, du vélo en été et du ski en hiver.

Tes plus belles réussites

- Le développement de mon entreprise et le fait d'avoir réussi à gagner de l'argent.
- Un clin d'œil entre job et plaisir : j'ai pris trois semaines de vacances d'affilée, pour la première fois à 44 ans afin d'assister à la coupe du monde de rugby en Nouvelle-Zélande (2012).

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Patrice NICOLAON

Directeur associé de MALOCHET

(Concepteur et fabricant de portes et sas étanches)

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai débuté ma carrière professionnelle (3ème année IFAG) en 1998 par la fonction de technico-commercial, chez **Sofeval**, une société de tôlerie-chaudronnerie spécialisée dans la fabrication de pièces mécano-soudées pour l'industrie automobile et ferroviaire

Mon parcours s'est ensuite orienté à l'international en intégrant un fabricant de salle-blanches pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique ; la société **Dagard**. J'occupais le poste de chargé d'affaires export.

Issu d'une culture industrielle et après ces années d'expériences sur le terrain, j'ai décidé de parfaire ma double compétence technique et commerciale par de nouvelles fonctions en management. Un fabricant de pièces en tôlerie et mécanique de précision pour l'industrie aéronautique **Seth** m'a confié le poste de Sales manager dans une business unit de 90 personnes.

En 2006, l'opportunité de reprise d'entreprise de la société **Malochet** s'est présentée dans un secteur que je connaissais parfaitement. Cette acquisition s'est réalisée avec mon associé Joël Danhaut.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je me souviens du premier contrat commercial en anglais. Une négociation « bien loin » de la langue de Shakespeare !!!

La tendance à venir dans ton métier ?

Des produits intelligents comprenant des composants issus des nanotechnologies. Par ailleurs, la domotique et les interfaces homme/machine intégreront une multitude de fonctionnalités (affichage et commandes sans contact) regroupées sur la "porte intelligente Malochet". Pour l'instant, je ne peux vous en dire davantage, les prototypes sont à l'étude.

Si tu changeais de métier ?

Consultant. Je proposerais des solutions concrètes et pragmatiques aux PME-PMI à vocation industrielle pour faire évoluer leurs produits sur une forte valeur ajoutée.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours 10 kms tous les dimanches matin. C'est un vrai moment de détente !!! Je suis également un fervent admirateur de voitures de sport, des années 60 à aujourd'hui. J'ai le plaisir et le privilège de conduire une œuvre d'art.

Tes plus belles réussites

- Etre entrepreneur et avoir repris, avec un associé, l'entreprise Malochet. Une satisfaction car nous sommes en croissance constante depuis plusieurs années.
- De créer les conditions pour me développer sur le plan personnel et professionnel
- ...la naissance de ma fille il y a 8 ans !! ☺

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Yvan PALISSE

NUSKIN (Vente de soins anti-âge)

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai travaillé pendant 20 ans dans le **secteur industriel B to B**, où j'ai fini directeur de centre de profit. Je me suis retrouvé dans une période de transition et de réflexion sur mes orientations professionnelles pour la 2^{ème} partie de ma carrière ; poste salarié, reprise d'entreprise ? J'avais quoi qu'il en soit, une certitude c'est que je voulais découvrir un nouvel univers.

Après plusieurs mois de recherche et de questionnements, j'ai eu, au mois de juin, un contrat pour un poste salarié avec une prise de fonction au 1^{er} septembre ainsi qu'une opportunité pour démarrer une activité en tant qu'indépendant.

J'ai lancé en juillet mon activité de **distribution de soins anti-âge révolutionnaires** provenant d'un laboratoire américain. Fin août, avec l'explosion de mon activité, j'ai pris la décision d'abandonner le poste de direction régionale qui m'attendait en septembre et de me consacrer entièrement à mon activité d'indépendant.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis en ce moment ! D'une part, je n'ai pas l'habitude de regarder en arrière et d'autre part je vis en ce moment une belle aventure professionnelle. C'est un beau challenge et je le vis à fond.

La tendance à venir dans ton métier ?

C'est un marché en forte croissance et ce malgré la crise. Les perspectives de développement pour les 10 années qui viennent sont, elles aussi, très importantes.

Si tu changeais de métier ?

Celle que je vis en ce moment ! D'une part, je n'ai pas l'habitude de regarder en arrière et d'autre part je vis en ce moment une belle aventure professionnelle. C'est un beau challenge et je le vis à fond.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport, cinéma, musique, lecture et soirées entre amis. En clair, profiter de la vie.

Tes plus belles réussites

- Celle que vis en ce moment ! C'est très exaltant de lancer son activité.

Il y a, bien sûr des périodes de doute et de stress mais c'est tellement enrichissant de la vie.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Vasken PAMOKDJIAN

Repreneur et gérant de FINECO

(Ingénierie de recherche en financement de R&D)

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après avoir passé une année - de 1994 à 1995 - dans **une grande entreprise d'assurance Suisse** en tant que chargé de clientèle patrimoniale, j'ai pris la gérance de **Fineco dès 1994**, l'entreprise dont mon père était le fondateur et le Directeur scientifique.

Cette société créée en janvier 1994 propose de l'ingénierie du financement de la R&D pour les entreprises industrielles et services aux industries. Il s'agit de valider les projets R&D d'entreprises privées au regard des critères d'éligibilité de subventions nationales et européennes ; de monter les dossiers de demandes de subventions ou avances remboursables, d'aider les sociétés à mettre en place des méthodologies rigoureuses en matière de Crédit d'Impôts Recherche. Notre équipe est composée d'ingénieurs et docteurs dans de multiples filières scientifiques (biotechnologies, chimie, électronique, mécanique, plasturgie informatique, matériaux...).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis depuis plus de 15 ans en tant qu'entrepreneur dont le défi est

de faire progresser plusieurs paramètres en même temps : qualités des prestations et des relations humaines (partenaires, collaborateurs, clients), performances économiques, engagement de l'entreprise dans sa responsabilité sociétale (actions humanitaires, mécénat culturel, formation des jeunes...).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Des besoins d'accompagnement pédagogiques et méthodologiques entre les directions R&D et les directions financières
- La myriade de financements dédiés à la R&D et la mouvance des réglementations favorisera les sociétés de conseil ayant un rôle de « guichet unique ».

Si tu changeais de métier ?

CEnologie !

Et pendant ton temps libre ?

Ma passion : « le genre humain », j'aime partager des moments de convivialité avec ma famille et mes amis.

Egalement administrateur d'une caisse de Crédit Mutuel + animateur de réunions du type « Savoir communiquer avec son banquier », pour les créateurs d'entreprises.

Tes plus belles réussites

- Assumer un business model à contre courant de tout le monde et ce depuis la création de l'entreprise : une rémunération au forfait et pas au pourcentage, pas de commerciaux et d'actions commerciales directes.
- Avoir su allier le développement de l'entreprise et une politique sociale engagée. Résultat pas de turn-over !



Hélène ROY (PASA)

Fondatrice et gérante de la société
HELENE ROY (Vente à domicile)

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Tout de suite après mon bac, je suis partie vivre 1 an aux Etats-Unis, dans une région qui apprécie historiquement les français : la Louisiane. A mon retour, je poursuis mes études par un DUT techniques de commercialisation complété par 3 années à l'IFAG. Très sincèrement, à la sortie de l'école, je ne savais pas trop quoi faire, à part professeur de danse !

Les différentes offres que l'on m'a faites, à ce moment-là, ne me convenaient pas. Il se trouve que mon père était chef d'entreprise dans l'immobilier. Il avait des bureaux vides depuis 2 ans. De mon côté, j'ai rencontré opportunément une personne qui gérait un centre d'affaire à Bordeaux. Elle m'a expliqué les astuces, montrer les différents contrats et beaucoup aider dans la démarche.

C'est ainsi que j'ai commencé à travailler avec mon père. C'était en 1996, il n'y avait pas internet et il fallait démarcher les clients un par un !

J'ai créé au 1^{er} Janvier 2011 ma propre société de vente à domicile.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'on a décidé de construire un immeuble en 2002 pour faire 15 bureaux, une salle de réunion, un accueil sur 600m². Au départ, le CA est faible et les charges lourdes. Nous ne nous sommes pas payés et avons emprunté aux banques qui ont joué le jeu car nous avons de bons résultats.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les clients n'utilisent plus les services annexes proposés comme les photocopies, courrier, secrétariat ou la visio. Ils consomment de la surface et du loyer avec des bureaux qui doivent être équipés de haut débit et téléphonie. Le renouvellement de prestations est donc difficile à trouver.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier lié aux soins du corps comme la réflexologie

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 filles et pratique également la danse (Salsa, Rock). Depuis 3 ans, je suis une bénévole active du « Réseau entreprendre ».

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise avec mon père, ma mère et ma sœur. Je suis partie de zéro et j'ai dû gagner mes clients un par un.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Eric PETITBON ET Guillaume ROUGET Fondateurs associés de OSMOZIUM

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Nous nous sommes connus dans la junior entreprise à l'IFAG Paris. C'est à ce moment-là que nous avons appris à nous connaître puis à nous apprécier dans la difficulté ! Pendant le stage de 3^e année, Eric est commercial chez **Seeway**, une SSII de 7 personnes. Il en devient le Directeur commercial puis le Directeur Général. Quant à moi, Guillaume, je commence au poste d'ingénieur commercial chez CFI. Je passe ensuite chef de produit puis chef de marché chez **Logix Arrow ecs**, un grossiste en matériel informatique, jusqu'au moment où mon ami Eric me propose de le rejoindre chez Seeway au poste de Directeur Marketing puis de Directeur financier, crise internet oblige ! Notre travail commun porte l'entreprise, devenue **Seevia**, de 7 à plus de 300 salariés en 2004, date à laquelle nous décidons de voler de nos propres ailes en créant **Osmozium**.

Depuis cette date, notre cabinet de conseil en infrastructures informatiques, connaît une croissance à deux chiffres, et réalise 12M€ de CA en 2012 avec 162 salariés. Nous cherchons toujours à évoluer et venons, dans cette optique, de racheter une société de 4M€.

Une de vos expériences professionnelles marquantes ?

La junior entreprise où nous nous sommes connus. Nous avons appris à nous aider dans l'adversité !

La tendance à venir dans votre métier ?

Nous en voyons principalement deux. Une forte concentration des acteurs tant côté clients grands comptes que fournisseurs comme nous. Une personnalisation des offres de conseil informatique (avec la mise en avant de silos de compétences) mais aussi celle des solutions proposées.

Si vous changiez de métier ?

Eric Petitbon : devenir pilote d'hélicoptère.
Guillaume Rouget : être menuisier ou ébéniste.

Et pendant votre temps libre ?

Eric habite en Angleterre et Guillaume à Merignac alors que nos bureaux sont situés en région parisienne. Cela nous laisse un peu de temps pour nous occuper de nos familles, nous payer quelques bons restaurants, faire un peu de footing, VTT et, plus rarement du Golf ou du bateau.

Vos plus belles réussites

- L'association professionnelle entre amis. Cela fonctionne depuis presque 10 ans et pourtant tout le monde vous le déconseillera !!
- L'expérience de notre 1^{er} rachat de société il y a peu, Capdata (4 M€).

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Marie-Eve BAGOT (Née PEYRE)

Fondatrice et co-gérante

WAIT FOR IT PRODUCTION

IFAG Lyon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon IUT GACO, je choisis l'IFAG pour sa pédagogie et la 3^e année passée en entreprise. J'obtiens ainsi mon 1^{er} CDI en tant que chef de rayon chez **Auchan**. A 22 ans, je manage 6 personnes. Une expérience très formatrice mais dans un secteur dont l'évolution de carrière ne répondait pas à mes envies.

Un univers plus feutré se présente alors à moi en 2005 lorsque j'intègre **BNP Paribas** comme Conseillère Patrimoniale. Trois ans plus tard, je suis nommée Responsable Commerciale d'un segment de marché. Pendant 2,5 ans, je crée des challenges, forme les conseillers, développe des offres locales destinées aux 0-30 ans auprès de 40 agences en région lyonnaise. Nous nous séparons en bon terme pour que je puisse suivre un **Mastère spécialisé en Marketing et Management des Entreprises de services** (2011 / 2012).

J'ai alors 30 ans et change de cap en devenant consultante chez **Kestio**, une agence spécialiste de la relation client performante.

En 2013, durant mon congé maternité, j'aide mon mari à son compte comme producteur audiovisuel. Ma fibre entrepreneuriale émerge clairement et nous créons ensemble **WAIT FOR IT PRODUCTION** en octobre 2013.

Notre agence audiovisuelle crée et produit du contenu vidéo servant les objectifs de communication d'entreprises et d'institutions. Nos clients sont variés : un groupe de luxe, Impex (Michelin), Spring (ancien Adecco Expert), des PME locales, des agences web ou événementielles.

Une expérience professionnelle marquante ?

Chez Kestio, ce cabinet crée en 2007 par 2 anciens de chez PWC. Brillants, atypiques dans leur posture managériale et entrepreneuriale, j'ai appris à leur contact ce qu'est l'assurance, la prise de décision, l'exigence dans chaque détail, la préparation... Beaucoup d'éléments qui m'ont aidé à franchir le cap de la création d'entreprise.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La vidéo est un marché en pleine expansion. Les études montrent qu'en 2017, 2/3 du trafic mondial de données sera de la vidéo et que les dépenses vidéo des entreprises ont doublé en 2 ans et vont doubler dans les 2 prochaines années.

Si tu changeais de métier ?

Photographe ou graphiste !

Et pendant ton temps libre ?

Pour le moment, peu de place pour d'autres activités que mon jeune fils et le développement de notre entreprise.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours riche en expériences très variées : du terrain très rugueux (Auchan) à un univers plus feutré (BNP Paribas) en passant par la reprise d'études à la trentaine. Cette richesse est une fierté et m'aide considérablement dans le développement actuel de notre entreprise.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Françoise LAFAIX (PROTON)

Reprise de ESPACES VERTS DES MONTS D'OR (Aménagement extérieur)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

J'ai fait un bac scientifique (D) et un BTS Tech de co option agroalimentaire. Durant ce dernier, j'ai réalisé un stage en marketing chez **Général Traiteur** filiale produits frais de **Panzani**. Ensuite, j'ai fait l'IFAG en classique et un stage en 1^{ère} année chez **Lustucru frais**. Cela nous a permis de faire le Diag en 2^e année chez **Lustucru** toujours aux produits frais. Puis en 3^e année, un prof me suggère de faire le stage/emploi de 9 mois dans l'entreprise créée par mes parents en 1973, **Espaces verts des Monts d'Or**. J'ai suivi ses conseils et depuis suis devenue Directeur Générale de l'entreprise. Mon frère Dominique Proton, également IFAGuien (Lyon 1993), en est le PDG. Mon père est parti à la retraite il y a 10 ans et ma mère, il y a 3 ans. Nous avons racheté l'entreprise en 2006.

J'ai toujours vu mes parents entrepreneurs et je peux dire que c'est moi qui ai frappé à leur porte. La démarche est importante pour une bonne reprise. Nous avons su la faire évoluer grâce à une bonne répartition des rôles. Je m'occupe de la partie commerciale & marketing, mon frère de la gestion. Nous faisons ensemble les bilans individuels, la supervision des conducteurs de travaux et le planning.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque le chiffreur (BE) a subitement quitté l'entreprise, j'ai dû apprendre à chiffrer un chantier (hommes, matériaux, machines) avec zéro données ou presque. Cela m'a demandé beaucoup d'énergie et de temps. Du coup, j'ai monté une base de données performante avec prix de revient, rendements...! Et aujourd'hui ça marche !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les espaces verts font aujourd'hui partie de la stratégie d'image des élus locaux. Ils vont continuer de croître comme le bâtiment auquel nous sommes liés. Nous devons continuer à diversifier nos prestations.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans l'immobilier pour monter une agence.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du judo de 7 à 30 ans (ceinture noire). Aujourd'hui, je fais de la gym 1f/semaine et beaucoup de ski l'hiver (tous les 15 jours). J'appartiens à un groupe de réflexion de spiritualité ignatienne depuis l'âge de 18 ans.

Tes plus belles réussites

- Avoir racheté l'entreprise avec mon frère en 2006 et la faire évoluer depuis.
- La certification 14001 est une belle victoire. Elle nécessite la mise en place d'un management participatif à tous les niveaux de l'entreprise : grille d'achat durable, investissement dans matériel peu polluant et peu bruyant, tri déchets, recyclage, limitation consommation d'énergie, volet social, éco-conduite...
- Avoir trouvé l'équilibre entre famille (3 enfants) et travail.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Sandrine QUEYROI

Fondatrice et gérante d' EASYTRI (Recyclage)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Il y a 10 ans à l'IFAG, le Kcréa se préparait en 1^{ère} année ! A ce moment-là, notre équipe gagne le concours régional grâce au 1^{er} convertisseur de francs en euros. Une innovation qui m'amène à créer **Cyso** dès la fin de ma 1^{ère} année. Je vends alors plus de 220 000 exemplaires de convertisseurs à la Ville de Toulouse, Air France...

L'aventure s'arrête à la fin de mes études en 1999 et j'entre aussitôt chez **Veolia** en tant que Responsable commerciale dans le traitement des déchets auprès des industries. Puis mon poste disparaît. Je deviens alors responsable commerciale de 9 départements pour **Citec Environnement**, fabricant de conteneurs de déchets ménagers pour collectivités.

En 2007, je m'engage avec la **société Paprec** (Papier Recyclé) pour restructurer la stratégie commerciale de l'entreprise. Lors de l'arrivée d'un nouveau dirigeant, je décide de partir et de créer ma 2^{ème} entreprise.

Easytri voit le jour en janvier 2009.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Bien évidemment la création et le développement d'EASYTRI. Gérer une jeune structure au fort potentiel est très prenant. Je m'y accomplis totalement. Ce sont surtout le pilotage et les choix stratégiques qui me font vibrer.

Voir évoluer son « bébé » et lui faire prendre la bonne route, c'est ce qui m'anime au quotidien.

La tendance à venir dans ton métier ?

Ce métier est en pleine phase de croissance. Aujourd'hui nous sommes encore dans l'évangélisation du marché mais dans 5 ans avec la poussée du développement durable, il faudra être très proactif et être reconnu comme un acteur majeur pour perdurer.

Si tu changeais de métier ?

Je peux éventuellement changer de secteur mais de métier ça sera difficile, l'entrepreneuriat est en moi.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec ma petite fille, mes amis et le sport. J'ai vraiment besoin de ce doux mélange pour aller bien !

Tes plus belles réussites

- Réussir à concilier ma vie personnelle, professionnelle et sociale. C'est grâce à cela que je trouve la bonne énergie au quotidien.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Repreneur
d'entreprise

Thierry RAVIER

Repreneur et PDG de GERVAIS TRANSPORTS

IFAG Lyon - Promotion 1983

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après l'IFAG, je deviens Responsable Merchandising chez **Yoplait** pendant 3 ans. Ensuite, j'entame un parcours davantage commercial. Directeur Régional des Ventes chez **Teisseire** à Grenoble pendant 2 ans, j'enchaîne 4 années au poste de Directeur des ventes France chez **Xylochimie** (Xylophène et Bondex) où je pilote 40 commerciaux.

Boiro, 1^{er} fabricant de peinture en France et filiale de **Akzo Nobel**, me propose la Direction Générale de son entreprise de 130 salariés. Un poste que j'occupe 8 années jusqu'au moment où le groupe Akzo Nobel m'offre l'opportunité de diriger la **filiale en Tunisie et Lybie** constituée de 320 salariés. Je m'installe en Tunisie avec ma famille mais la 3^e année, mon permis de travail n'est pas renouvelé. Alors, je reviens en France en 2003 pour prendre la Direction Générale de la partie second œuvre (peinture, revêtements de sol) d'Akzo Nobel en région Sud-Ouest qui représente alors 22 agences, 120 salariés et 30M€ de CA.

En 2006, je saisis une opportunité et rachète **Gervais Transports** (90 personnes puis **Interpool** (25 salariés)

(18 personnes) en 2007 et **Dauphiné 38** en 2010. Le Groupe **Gervais Transports** représente aujourd'hui 120 salariés pour 15 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction de la filiale tunisienne d'Akzo Nobel. Il a fallu intégrer des normes de qualité organisationnelles et environnementales, pour produire 30 000 tonnes de peinture/ an, dans un univers culturel absolument pas normé. Une véritable gageure managériale ! Au bout de 2,5 ans, tout le monde adhère avec respect et envie de travailler.

La tendance à venir dans ton métier ?

En raison des charges salariales énormes, le secteur va forcément connaître des regroupements importants et l'offre se structurera autour de prestations complètes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de chevaux de course. J'ai d'ailleurs été jockey durant 16 ans et suis propriétaire aujourd'hui de 7 chevaux. Durant mon temps libre, je les monte le plus souvent possible et suis commissaire de courses.

Sinon, je suis également Vice-président de la FNTR Rhône-Alpes (Fédération Nationale des Transports Régionaux).

Tes plus belles réussites

- Ma famille, ma femme et mes 2 enfants
- Le chemin parcouru

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Julien REROLLE

Fondateur et gérant de SPREAD RESEARCH
(Agence de notation)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai aimé qu'une école de management pragmatique comme l'IFAG accepte de me prendre pour mes qualités humaines alors que j'avais un profil littéraire avec une licence de philo obtenue à la Sorbonne. Durant ces années d'études, j'ai d'ailleurs compris que j'aimais le maniement de concepts, qui existe tout autant en finance. J'ai poursuivi ensuite ma formation en faisant une Maîtrise de finance à l'Université du Québec (UQAM), financée partiellement en travaillant dans la 1^{ère} banque en Ligne (MBank).

Ces diplômes en poche, j'intègre **BNP Paribas à Londres**. De retour en France, j'établis un rapport sur les Télécom et la finance. Cela me donne l'idée de créer ma 1^{ère} entreprise en 2000, **Telnet Investment** autour de conseils financiers très pointus vendus aux opérateurs Télécom. L'aventure dure un an jusqu'en 2001 où l'on me propose la responsabilité de la recherche financière chez **Dexia AM**.

J'y reste jusqu'en 2004 date à laquelle je crée **Spread Research**, spécialisée dans la notation d'entreprises (PME et ETI) ayant recours à la dette.

Nous ne notons pas les états cependant notre travail s'apparente à celui des agences telles que Fitch, Moody's ou Standard & Poors puisqu'il s'agit bien d'évaluer le risque de faillite ou de non-remboursement d'émetteurs de dettes. Depuis notre accréditation Esma en 2013, nous sommes la 1^{ère} agence de ce type en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'accréditation à l'European Securities and Markets Authority (ESMA) qui a permis à Spread Research de se positionner clairement en acteur indépendant majeur de l'analyse obligataire.

La tendance à venir dans ton métier ?

Sur le marché de l'analyse de crédit, nous voyons déjà se développer plus de réglementations, plus d'indépendance des acteurs et plus d'intermédiation.

Si tu changeais de métier ?

Je montrais une autre société ou je ferais de l'humanitaire en France et dans le monde

Et pendant ton temps libre ?

Je suis engagé à différents niveaux : politiquement, pour les municipales, dans mon quartier mais, également, dans une association au service des enfants

Tes plus belles réussites

- Avoir créé une société aujourd'hui leader européen de l'analyse obligataire

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Denis RICHARD

Dirigeant et fondateur de NEMROD

IFAG Lyon - Promotion 1973

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

En sortant de l'IFAG Lyon en 1973, j'ai intégré un cabinet de recrutement à Paris- **France Marketing** - pour y découvrir un métier et une profession méconnue à l'époque : le recrutement de cadres. Après 3 ans d'apprentissage et de rythme parisien j'ai été sélectionné au poste de Responsable de recrutement des **Laboratoires Pierre Fabre** à Castres. Agé de 27 ans, j'ai été confronté aux dirigeants de cette entreprise pour embaucher les délégués pharmaceutiques et leurs managers.

Etant très attaché à ma ville natale, Lyon, je rejoins en 1982 le cabinet de recrutement **Egor** qui allait devenir le leader du recrutement en France et en Europe avec plus de 580 salariés. Une période de 11 ans où j'ai découvert la « chasse », conduit des missions à l'international avec plusieurs équipes de consultants à manager.

Sous l'amicale pression des événements en 1992 (liquidation d'Egor) je décide de créer mon entreprise **Nemrod**, du nom d'un roi de Caldée grand chasseur devant l'éternel. Aujourd'hui, nous sommes 14 personnes parmi les leaders en Rhône-Alpes dans le recrutement de cadres dirigeants et cadres experts.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'Egor a été sauvagement liquidé en 1992, nous nous sommes retrouvés, d'un coup sans réel statut. A ce moment-là, je suis allé pour la 1^{ère} fois à ANPE (Pôle emploi) ! Cela m'a fait beaucoup de bien !

J'avoue m'être particulièrement souvenu de cet épisode, lorsque j'ai intégré le Conseil d'administration de l'Unedic !

La tendance à venir dans ton métier ?

Je vois 2 tendances fortes se dessiner. Une réelle accélération dans les procédures de recrutement liée à l'outil internet. Il engendre une connexion immédiate et directe des interlocuteurs entre eux. Et la notion d'anticipation : il faudra de plus en plus prévoir de recruter même si le poste n'est pas « ouvert », imaginer les compétences à venir et commencer à identifier les spécialistes.

Si tu changeais de métier ?

Directeur d'une troupe de théâtre autant pour la scène que pour la gestion.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille sera une priorité à l'avenir. Je suis et reste un passionné de théâtre amateur. J'ai également plusieurs mandats au Medef.

Tes plus belles réussites

La réussite, selon moi, est de ne pas en être conscient !

Sinon, je dirai deux actions liées à l'humain :

- Faire progresser les autres à travers mon métier
- Aider les jeunes à trouver leur voie professionnelle car une personne entourée multiplie par 10 ses chances de recouvrir le chemin de l'emploi. Je participe activement à des associations dans ce domaine.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Olivier SAFIN

Fondateur & gérant associé de SATEL
(Télémarketing, relation clients)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je pense avoir toujours eu la volonté d'entreprendre, de créer et de ne dépendre que de mes propres décisions. J'ai donc créé **Satel** dans le cadre de la 3^e année IFAG en novembre 1993 et suis donc devenu chef d'entreprise assez rapidement. Cette création s'est faite en association avec un associé, ami d'enfance qui a fait une fac de Sciences éco.

J'aurais pu être artisan ou profession libérale mais dans tous les cas l'idée était d'être indépendant, même si finalement, on est toujours dépendant de clients, de fournisseurs, de financiers... !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Satel a connu une période délicate de 2007 à 2009 (délocalisation des centres d'appels en offshore, saturation du marché). A cette époque, j'ai pu remarquer combien le soutien des établissements financiers n'étaient que théorique, même pour une société avec 15 ans d'existence. Cela m'a permis de constater que l'histoire du parapluie qui ne s'ouvre que quand il fait beau n'est pas une légende...

Pas contre l'investissement de nos collaborateurs a été décuplé dans ces moments de doute.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a une cinquantaine d'acteurs en France en Télémarketing avec 3 à 4 très gros (Téléperformance, Acticall, B2S, Webhelp...). Beaucoup d'acteurs ont disparu depuis 10 ans, et demain d'autres vont disparaître ou fusionner. Le marché s'assainit, le tout est de tirer son épingle du jeu en se positionnant sur des marchés de niche.

Il faut être de plus en plus multicanal dans notre métier et s'équiper informatiquement en conséquence. La qualité des SI est fondamentale.

Si tu changeais de métier ?

Scénariste de BD mais pas dessinateur car je suis le mec le plus mauvais du monde en dessin.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un fan de rugby et à ce titre, Président du Club de Rugby de Vichy. Cela me prend pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

- Il y a pas mal de cadres qui partagent l'aventure Satel depuis le début en 1993, soit plus de 18 ans. Une belle fidélité et un gage de pérennité.
- Le fait d'être restés indépendants avec mon ami Bertrand, sans actionnariat étranger, au sein d'une holding où nous partageons les fonds à 50/50.
- Raisonner en RH plutôt qu'exclusivement en chiffres.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Emilie CHAVIGNIER (SAUZEDDE) Fondatrice et gérante de PASSION MUSIC (Ecole de musique pour adultes)

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

L'idée de créer mon entreprise m'est venue durant mon année de licence professionnelle, en 2007. Je souhaitais créer un magasin de musique.

Puis durant ma dernière année à l'IFAG, j'ai eu l'opportunité, grâce au Kcrea, de tester l'idée d'une **école de musique pour adultes**. Ce projet a bien fonctionné et cela m'a donné envie de le concrétiser.

D'autre part, le fait de sortir de l'école avec un business plan complet m'a permis de sauter le pas rapidement.

Le soutien de mes proches a également été un facteur déterminant dans mon choix de carrière.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Incontestablement, la création de mon école.

A la sortie de l'IFAG, j'avais mon business plan en poche. Je me suis dit : « maintenant y a plus qu'à ! »

Au final, l'école a très fortement évolué et le business plan est très différent de celui de départ. La capacité d'adaptation est très importante quand on se lance dans une création, car rien ne se passe jamais comme on l'avait prévu...

La tendance à venir dans ton métier ?

L'enseignement musical fait partie des activités dites de loisirs, par conséquent, ce secteur est plus ou moins soumis à l'évolution du niveau de vie.

Si tu changeais de métier ?

Pour le moment, je ne l'envisage pas, mais si cela devait arriver, je resterais dans la musique ou bien le domaine culturel.

Et pendant ton temps libre ?

Je chante dans une chorale Gospel. Les répétitions ont lieu une fois par semaine et cela me permet de m'évader pendant quelques heures.

Je vais régulièrement voir des concerts de toutes sortes (classique, jazz, musiques du monde, variété...).

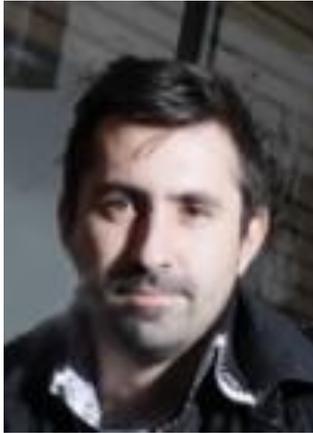
J'adore cuisiner et je monte de temps en temps à cheval.

Tes plus belles réussites

- La direction de l'orchestre de l'Université Lyon II. Cela a été pour moi une expérience fabuleuse, tant sur le plan personnel que professionnel.
- La création de mon école de musique. C'est une formidable aventure humaine et professionnelle. Je me suis découverte une âme de battante.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Damien TIGNARD

Fondateurs et dirigeant associé de GINKGO
(construction en bois)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un BTS de communication à Montpellier, j'ai intégré la 1^{ère} promo de l'IFAG Nîmes en 2005 pour faire mes 3 années d'étude en alternance. Deux ans dans le journal économique local **Le réveil du Midi** où je faisais tout, comme c'est souvent le cas dans une PME ! Ensuite, j'ai effectué de la vente indirecte pour **GE Capital** en étant implanté chez Dell. Il s'agissait de convaincre les commerciaux de Dell pour que leurs clients/entreprises adoptent les solutions de financement proposées par GE Capital plutôt que par un autre fournisseur. Cela m'a permis d'être un peu plus politique, de comprendre le lobbying...

Mais cette 3^e année était surtout celle du Kcréa. Nous avons imaginé un projet de constructions en bois – **Ginkgo** - avec un autre IFAGuien, Jean-Bernard Almeras, avec qui je suis aujourd'hui associé. A la sortie de l'IFAG en 2008, nous avons été contacté par Innov'up, une structure locale qui nous a permis de développer le projet dans un incubateur durant 1,5 an. Depuis notre création en septembre 2009, nous avons mis en place un atelier de 400m², créé une 2^{ème} structure pour séparer le commercial (4 salariés) de la fabrication (6 salariés), et mis en chantier une vingtaine de réalisations.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'entreprise sans hésiter. Ça ne se fait pas en dilettante. Il faut une implication à 300%, une énorme persévérance et une capacité de travail ultra importante. Je n'imaginai pas cela avant de le faire ! Pour autant, je ne crois pas que cela s'apprenne. Il faut avoir un tempérament adapté à ce type d'épreuve et les nerfs sacrément solides !

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché de l'immobilier connaît des fluctuations mais celui de la construction en bois – une niche - connaît une progression constante. Il représentait 4% du marché de la construction en 2007 et en fera au moins 15% en 2015 avec des différences selon les zones géographiques. La région Rhône-Alpes est importante avec 20% de cette niche !

Si tu changeais de métier ?

Cela m'aurait plu d'être conseil dans un cabinet d'audit et d'apporter des solutions pour le rachat d'entreprises, par exemple

Et pendant ton temps libre ?

La création d'entreprise est très prenante aussi le peu de temps qu'il me reste est consacré à bricoler ma maison...en bois !

Tes plus belles réussites

- Avoir appris un métier, le bâtiment, que je ne connaissais pas du tout il y a 5 ans.
J'ai progressé de manière importante et accumulé du savoir dans ce domaine à force de persévérance, d'adaptation et de travail.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Magali TRAVERT

Présidente LMT MODE

Franchise KARL MARC JOHN (Rueil-Malmaison)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé pour la Direction de Ressources Humaines de la **FNAC**. J'étais rattachée au service recrutement où ma mission était le développement de la communication et du site e-recrutement. J'ai adoré ce poste mais en allant former les RH magasins je me suis aperçue très vite que j'étais vraiment faite pour le terrain. La stratégie c'est bien, mais c'est mieux de la voir appliquer.

Donc j'ai postulé comme Manager dans une enseigne que j'adorais : **GAP**. J'y ai tout appris : le management à l'américaine, la performance et l'exigence professionnelle. Ensuite, je suis restée chez **PIMKIE** puis j'avais fait le tour dans mon métier du prêt-à-porter alors j'intègre **Habitat**, une enseigne dans la décoration. Mes succès m'ont poussée sur des Magasins de plus en plus gros mais après 10 années de terrain, j'ai sauté le pas de la création de ma propre boutique, cherchant un concept qui me plaisait et qui soit en accord avec ma personnalité.

J'ai pris le temps nécessaire pour gagner en assurance, et trouver les partenaires pour monter le projet. Depuis septembre 2015, je pilote un magasin **Karl Marc John** à Rueil et projette déjà d'en ouvrir un second.

Une expérience professionnelle marquante ?

La rencontre avec l'équipe analyses/marketing d'Habitat. Elle m'a permis d'optimiser le magasin dont je m'occupais au m² près et de réaliser des progressions à 2 chiffres !

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le prêt à porter est un marché difficile où beaucoup de facteurs sont à prendre en compte pour réussir et fidéliser le client.. Tout se joue en amont parfois deux ans avant que le produit soit dans les mains de la cliente. L'enseigne pour laquelle je représente a de solides équipes de merchandising et approvisionnement, qui capte les tendances et offre des collections tendance et coup de coeur, à des prix abordables Sans compter que le marché prêt-à-porter enfant a encore de beaux jours devant lui, les enfants grandissent tellement vite !

Et pendant ton temps libre?

Je profite pleinement de la vie parisienne en allant au théâtre, aux musées avec mes filles.

Tes plus belles réussites

- Avoir permis à des vendeuses de devenir Responsable de Magasin ou Manager en les aidant à prendre confiance et à développer leur potentiel.
- Avec les performances du 1^{er} magasin Karl Marc John que j'ai monté, la marque me fait confiance pour en ouvrir un 2^{ème} ...et ma fille ainée exprime aujourd'hui l'envie d'être « chefe » d'entreprise !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Cindy TRIAIRE Gérante et fondatrice du Cabinet Conseil TREMPLIN CARRIERE

IFAG Toulouse - Promotion 2013

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

D'aussi loin que je me souviens, devenir chef d'entreprise était une idée fixe. Je décide, à ce titre, de faire de longues études et obtiens un Master de Sociologie. Je comprends rapidement deux choses : cette formation n'est guère valorisée et quel que soit le poste qui m'était confié, j'orientais mon travail de sorte que le recrutement, la formation, la transmission de savoirs, le management viennent se greffer à mes missions.

Un jour, j'apprends que mon poste va être supprimé en raison du rachat de mon entreprise par la concurrence. Ce fut le déclic ! Je décide de **reprendre, mes études après sept années de vie active**, et de me former au monde de l'entrepreneuriat !

Intégrer l'**IFAG** et me confronter aux réalités de la création fut alors révélateur et décisif ! Je regagne l'école dans le cadre de l'admission parallèle et obtiens un contrat pro dans une société de services à la personne. Manager 45 personnes dans un secteur où le turnover est extrêmement élevé m'a alors conduit à la sélection d'un nombre très important de profils hétéroclites.

Des lettres de motivations copiées sur internet, des entretiens mal préparés ! La décision était prise ! Je remédierai à cet état de fait, me démarquerai par du sur mesure, de la proximité, de l'accessibilité et prendrai le parti de m'implanter sur un territoire vierge de tels services au carrefour de 3 départements (31, 32, 82) !

François Beudet, ancien chef d'établissement Airbus, m'accorde alors sa confiance et s'associe à mon projet pour donner naissance au Cabinet Conseil **Tremplin Carrière**, aujourd'hui reconnu comme organisme de Formation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Travailler comme co-Responsable de Mission pour Médecin du Monde auprès des personnes se prostituant sur Montpellier. Une expérience humaine aussi violente que belle et constructive !

La tendance à venir dans ton métier ?

Une législation un peu floue mais qui ne devrait pas impacter la prise de conscience des particuliers et leur volonté de sortir du lot, pour faire la différence.

Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais propriétaire d'un camping !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'oxygène en marchant ! J'adore la rando !

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé, coordonné, animé contre toute attente un forum santé (drogues, alcool, MST) à l'âge de 16 ans.
- Avoir trouvé le courage de prendre le micro devant un parvis de 2000 personnes dans le cadre de mes fonctions de Responsable animation sur des campings 4 étoiles.
- Avoir su relever le défi de la création d'entreprise et me battre au quotidien pour son développement.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Vincent VIGNAT

Fondateur et gérant d'AWITECH (Traitement de l'air)

IFAG Lyon – Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après mes études à l'IFAG - suivies en mode classique de 1993 à 1996 - j'ai occupé pendant un an et demi un poste de technico-commercial dans la vente de produits industriels. Puis je suis devenu Ingénieur d'affaires dans le traitement de l'air et ce, pendant 10 ans. Durant ces nombreuses années et jusqu'en janvier 2008, j'ai acquis une forte expertise dans ce domaine. J'ai franchi le pas de la création d'entreprise en mars 2008 car je souhaitais travailler à ma façon et élargir le spectre de mes activités.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2003, nous avons commencé à travailler avec des constructeurs et intégrateurs de machines. C'était un nouveau type de clientèle avec un niveau d'exigence exceptionnelle. Cela fut une grosse remise en cause dans notre manière de travailler. C'est comme si vous étiez dans un hôtel sans étoile et que vous deviez vous transformer en palace. Vous voyez le travail à fournir ! Nous nous retrouvons dans ce type de situation. Ce fut extrêmement riche d'enseignements.

Résultat : nous avons réussi à convaincre ces constructeurs et à les fidéliser.

La tendance à venir dans ton métier ?

Si j'avais la possibilité de faire ce que je veux, je deviendrais pilote d'hélicoptère !

Si tu changeais de métier ?

Je vois 3 phénomènes pour lesquels il risque d'y avoir des évolutions majeures :

- L'optimisation des consommations d'énergie, un point sur lequel les clients sont déjà sensibilisés
- La récupération d'énergie qui n'est pas encore assez exploitée et qui sera sans doute un point essentiel des process industriels à l'avenir
- Et puis, bien sûr, la réglementation dont nous dépendons toujours et qui devrait évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille le plus possible. Puis pour me détendre, je fais du tennis, du VTT et de la course à pied. L'hiver, je fais pas mal de ski car nous sommes proches des stations.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à travailler avec des constructeurs de machines, une clientèle extrêmement exigeante. Cela m'a permis de rentrer dans le secteur de l'aéronautique, un univers fermé auquel je n'aurais pas eu accès.
- La création d'Awitech avec un bon départ puisque les 2 premiers exercices sont encourageants.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Entreprendre

Julie VRIET

Fondatrice et gérante de AGIR CONSEIL

Spécialiste en « retournement d'entreprise »

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après un Deug de psychologie et un BTS de communication, j'ai voulu m'orienter vers le commerce et la finance.

J'ai toujours su que je souhaitais devenir chef d'entreprise. J'ai attendu d'avoir suffisamment d'expérience comme salariée pour créer ma société. Ainsi dès l'IFAG en 2006, j'ai intégré la **Caisse d'Epargne Rhône-Alpes** comme chargée d'affaires particuliers. Au bout de 3 ans, je deviens chargée d'affaires professionnels où je reste 4 ans.

En octobre 2013, l'opportunité de devenir intervenante à l'IFAG Lyon, m'a poussée vers l'avant, et décidée à créer **Agir Conseil**. Aujourd'hui, je suis spécialiste en « Retournement d'entreprises ». Mes missions s'articulent autour d'une première phase d'audit, une seconde de stratégie globale (finance, commerciale, logistique...) et, enfin, un repositionnement avec accompagnement et recherche de financements (recherche de partenariat bancaire, rééquilibrage haut et bas de bilan, création d'outils de pilotage financier, la recherche de solutions de trésorerie.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le jour où, comme chargée d'affaires professionnels en banque, j'ai dû appeler un client pour lui dire que j'étais dans l'obligation de refuser le paiement de ses fournisseurs et que de ce fait il passait en redressement judiciaire.... 2 jours plus tard, il avait effectivement une procédure qui se mettait en place. C'est aussi ce qui m'a décidée à accompagner ces entreprises pour que cela n'arrive plus....

La tendance à venir dans ton métier ?

De plus en plus l'accompagnement aux demandes de financement

Si tu changeais de métier ?

Monitrice de Kitesurf !!!!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Kitesurf, de la guitare, essaie de voyager le plus possible. Je m'implique dans la vie associative - travail au sein de la cordée (espace de coworking), bénévole à l'association Force Femmes, CGPME.

J'interviens également à l'IFAG Lyon en contrôle de gestion et finance dans 3 ou 4 matières différentes.

Tes plus belles réussites

- Coté perso : mon fils !
- Coté pro : mes premiers contrats signés avec mes premiers clients. Et bien sûr les premières entreprises « sauvées » avant les procédures judiciaires.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Vincent VRIGNAUD

Fondateur de CHOISISTAVOIX.COM
de la société BGC

IFAG Angers - Promotion 2006

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je pense que c'était pour moi quelque chose de naturel. J'ai pu goûter aux différentes facettes de la création d'entreprise pendant mes années d'études à l'IFAG. J'avais donc l'envie, il fallait juste trouver l'idée.

Après 8 années passées en tant que responsable de secteur IT au sein de **Vecteur Plus**, je commençais à m'essouffler. J'y ai de plus rencontré un de mes futurs associés. Nos déjeuners se sont alors transformés en brainstorming.

Eureka ! Après 6, mois à chercher j'ai enfin trouvé l'idée. Ce sera un site de rencontres se basant sur la voix : **www.choisitavoix.com**

Le premier vrai test a été le plan média. avec un retour fut au-delà de mes espérances : RTL, RTL2, Fun radio, Metronews, France Bleu, Ouest France, Marie Claire, Biba et des relais via les blogs spécialisés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon stage de fin d'année IFAG chez Chronoflex, jeune PME nantaise qui va

à 200 à l'heure. Je me souviens d'une remarque du PDG me croisant dans les couloirs : « pourquoi tu marches ? Ici on court !!!

Ceci dit, ce fut très enrichissant puisque on m'a confié la responsabilité du marketing lors du départ en congés maternité de la responsable. Sur la fin, j'ai même participé à la stratégie commerciale en travaillant en binôme avec le Directeur commercial.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché est en pleine mutation. A ce jour, sur 18 millions de célibataires, seulement 6 millions sont inscrits sur des sites de rencontre. Il reste encore de la place !

Si tu changeais de métier ?

J'apprendrai l'œnologie, le métier de vigneron et j'achèterai un domaine dans le sud de la France !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et voyage en famille
Dès que j'ai le temps je repars en Espagne faire du canyoning !

Tes plus belles réussites

- La mise en place d'une gestion de la production (planification, gestion des risques, logistiques) au sein de l'entreprise de signalétique Forme et Signe.
- Participer au sein de l'équipe sédentaire à la croissance à 2 chiffres de l'entreprise Vecteur Plus.