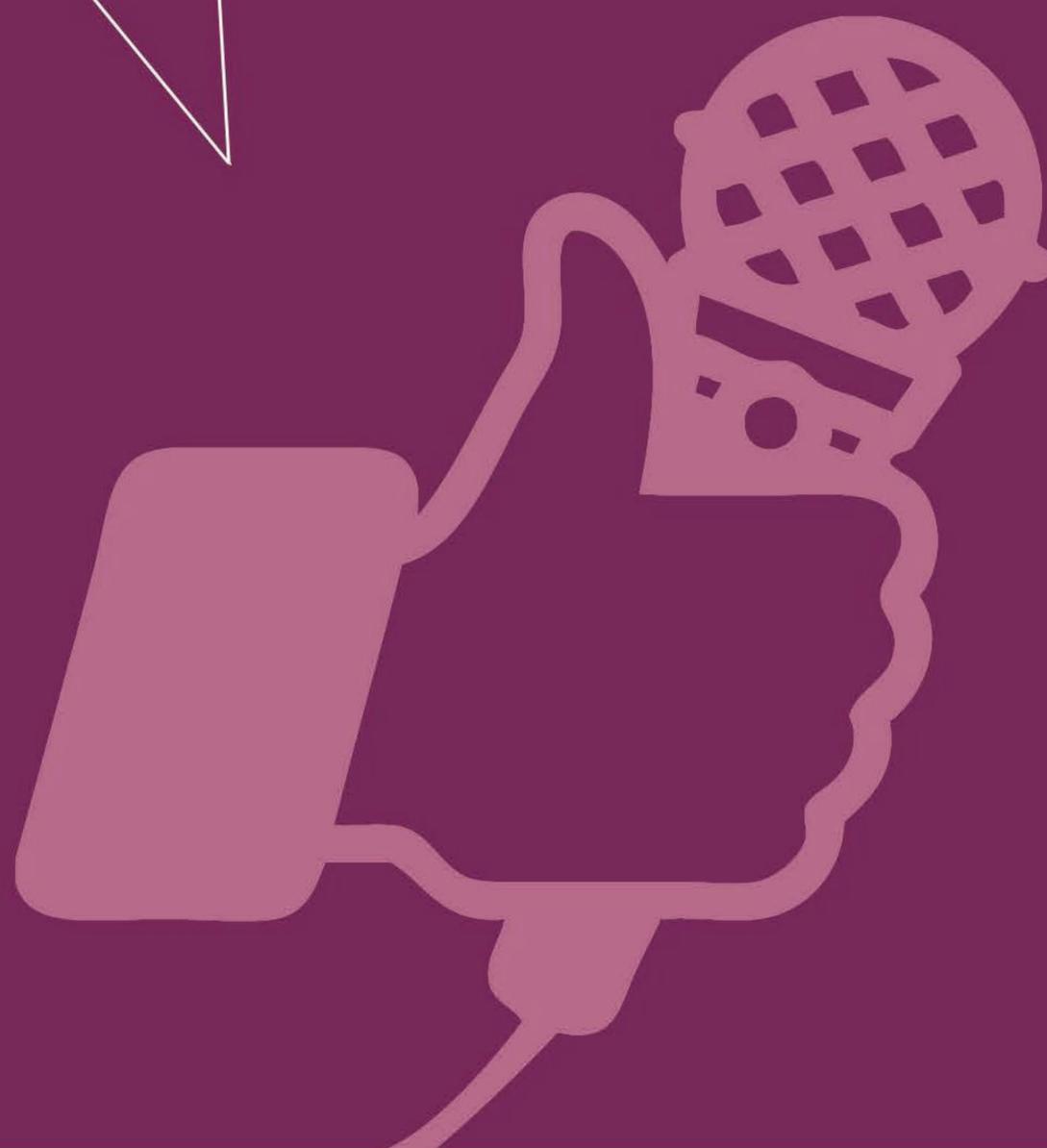

Club Achats et Logistique





CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Farid ABDELHAK

Acheteur chez SIMPSON STRONG-TIE

IFAG Nîmes - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

Je ferai de l'analyse financière.

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Thierry ALRIC

Responsable Travaux Région (Paca, Gard, Corse)
DECATHLON

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai entrepris un BTS Bâtiment. Je travaillais alors à temps partiel au Décathlon Bron (69) en tant que vendeur cycles. J'ai poursuivi par une licence Economie de la Construction durant laquelle j'ai effectué un stage chez **Décathlon** au sein du service immobilier France. Mon rôle consistait à dessiner et à chiffrer les projets.

Le souhait de créer ma propre structure m'amène à l'IFAG en 2005 afin de maîtriser le marketing et la finance. Etudes et travail chez Décathlon sont menés de front durant 2 ans.

En mai 2006, je deviens Responsable Travaux Région pour **Oxylane** qui gère des dizaines d'enseignes.

Mon rôle consiste à monter un projet de A à Z, de « l'idée de construire à la remise des clefs au Directeur du Magasin » : étude de faisabilité, chiffrage, obtention du budget, recrutement de l'équipe de maîtrise d'œuvre, permis de construire, gestion de l'appel d'offres, signature des marchés, suivi des travaux, et ouverture du magasin. Je réalise environ 5 chantiers / an sachant qu'il y a toujours une vingtaine de dossiers en études au quotidien.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2011, Décathlon a ouvert son 1^{er} magasin en Corse. Ce fut une expérience riche car la manière d'obtenir les choses était différente. Il a fallu se remettre en question, à chaque étape, pour tenir compte de l'environnement local insulaire et s'adapter en permanence.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Grenelle de l'environnement et d'une manière générale, les nouvelles normes de constructions imposées par l'Etat nous obligent à réaliser des dossiers de plus en plus complexes.

Oxylane certifie chacun de ses bâtiments Haute Qualité Environnementale (H.Q.E). Tous nos projets immobiliers sont conçus sous cet angle HQE afin d'améliorer la qualité de vie au sein de nos magasins (acoustique, visuels, olfactif... par exemple).

Si tu changeais de métier ?

Dans l'immobilier mais à l'International chez Oxylane ou monter mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot en club depuis de nombreuses années et du vélo de route régulièrement.

Tes plus belles réussites

- Chaque ouverture ou extension de magasin représente, pour moi, le couronnement de plusieurs années de travail et donc un véritable succès.

En effet, nous partons d'un terrain vierge et remettons ensuite au directeur du magasin un bâtiment complètement finalisé, tout en assurant le coût, le délai et le respect du concept de l'enseigne.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Laurent BAILLY

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

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Olivier BONNETAUD

Appui chef de section Eléctro-Mécanique et Essais chez EDF

IFAG Montluçon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Gérer une franchise plutôt dans la restauration rapide.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Olivier CHANEAC

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

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- La 1^{ère} implantation industrielle de biologie moléculaire pour la détection de germes pathogènes au sein de la Société des Caves de Roquefort. Cela a représenté 1 an de travail pour passer de 7 jours de détection à 24h !
- La participation très active au déménagement du site industriel de MS à son adresse actuelle en passant de 700 à 2600m² de bureau et de 2600 à 4600m² d'atelier
- La construction de mon équipe actuelle de 30 personnes.



Club Industrie et Technologies

Eric CHEVIGNY

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

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Claude CHARTIER

Directeur Général Adjoint Ressources et moyens
à la VILLE DE COLMAR

IFAG Paris – Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis sorti de l'IFAG avec la volonté de devenir contrôleur de gestion. J'ai passé de nombreux entretiens dans les secteurs privé et public, et j'ai saisi une opportunité de poste intéressante à la Ville de Vigneux-sur-Seine (Essonne). Huit mois plus tard, j'ai pris la responsabilité du contrôle de gestion et de l'**audit interne de Meaux** (51 000 hab), où Jean-François Copé venait d'être élu. Puis en 2004, j'ai été nommé **responsable contrôle de gestion et audit interne de la Communauté d'agglomération du Pays de Meaux** (80 000 hab), rattaché à la Direction générale des services. Ceci m'a permis d'obtenir une vision transversale des aspects financiers et organisationnels de la collectivité.

Après quatre ans, j'ai eu le sentiment d'avoir fait le tour de mon poste. Via un cabinet de recrutement, j'ai trouvé un projet et des collaborateurs motivants à la **Communauté d'agglomération de Châlons-en-Champagne** (70 000 hab), en tant que directeur financier, où j'encadre une équipe de cinq personnes.

En Août 2012, je deviens DGA Adjoint Ressources et moyens à la **ville du Cannel** (43 000 hab).

En Août 2015, la **ville de Colmar** me propose le même poste avec un périmètre élargi : ville de 70000 hab. et communauté d'agglomération de 105000 hab.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

À mon arrivée à Meaux, le poste de contrôleur de gestion n'existait pas. Quelque temps après, j'ai réalisé un audit qui a permis de dégager plusieurs millions d'euros d'économies, et de limiter la hausse des tarifs aux usagers. J'en ai retiré une grande satisfaction et la reconnaissance du Maire, qui a augmenté mon salaire.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La réforme des collectivités aura pour conséquence l'augmentation de la taille des communautés territoriales avec plus de communes, plus d'habitants, plus de compétences ...du pain sur la planche!

Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais le batteur de jazz que j'ai rêvé de devenir, un rêve avorté par une fragilité auditive.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis d'abord un jeune père de deux enfants ! Mais aussi un créatif : je pratique la guitare, le chant, je peins, j'ai joué en théâtre amateur pendant 8 ans.

Tes plus belles réussites

- A Châlons-en-Champagne, je suis parvenu à redonner une nouvelle motivation à une équipe précédemment très affectée par une mauvaise gestion des ressources humaines.
- Deux ans après, j'ai la reconnaissance de l'équipe : ce challenge est réussi.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Christophe DUPAS

Head of Procurement chez NESPRESSO SA
(Groupe NESTLÉ)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG en 1996, je deviens acheteur chez **Snair et Socemas**, une société réalisant 76 M€ de CA dans l'import alimentaire. En moins d'un an, je suis en charge du sourcing des produits jusqu'à leur référencement en centrales avec une équipe de 4 personnes pour gérer les 23 M€ d'achats.

En 2000, **Casino** me propose la responsabilité et la mise en place de tout l'import food au niveau de sa centrale. Un volume de 60 M€ d'achats avec une équipe de 4 collaborateurs. Connaître autre chose que l'alimentaire m'amène, en 2002, chez **Reckitt Benckiser**, le N°1 mondial des produits d'entretien hors lessive (St Marc, Calgonit...). Installé à Chartres, je supervise les 40 acheteurs locaux dans le monde et gère jusqu'à 120 Millions de pounds d'achats.

La vision stratégique acquise durant ces années m'incite à rejoindre **Veriplast** début 2008, comme Executive VP Supply Chain & Procurement et membre du comité de direction de cette entreprise spécialisée dans le packaging et réalisant 500M€ de CA sur 12 sites en Europe.

Depuis avril 2009, je suis Head au Procurement de Nespresso SA, filiale à 100% du groupe Nestlé. Mon équipe de 60 collaborateurs s'occupent des achats du café vert, des machines de **Nespresso** mais aussi celles de Nestlé (Spécial Thé, Dolce Gusto...) soit 13 millions de machines/an, du packaging, de la logistique, des investissements, du Media Advertising, des boutiques (mobilier, écrans plats, accessoires).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} job m'a donné une vision à 360° des achats et m'a surtout appris à prendre des décisions. A 26 ans, j'avais déjà des responsabilités variées et une forte pression sur les épaules. Cette expérience m'a beaucoup servi par la suite.

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à la PNL.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue au basket depuis jeune gamin et continue avec l'équipe de Nestlé 2 à 3 fois par semaine. Une passion qui m'a amené à être professionnel à Vichy avant mon bac à 17 ans. Et puis, je m'occupe de mes 3 garçons le plus possible.

Tes plus belles réussites

- Réussir à faire en sorte que les personnes avec qui je travaille s'épanouissent et progressent.
- Le fait d'être un homme heureux au travail, tous les matins, doté d'une envie d'apprendre en continu.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Clotilde JOCHAUD DU PLESSIX

Administration achats/ventes
chez POMANJOU INTERNATIONAL

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug de mathématiques appliqués, j'ai entrepris une licence d'AES comprenant un stage. Le mien s'est déroulé pendant 6 mois chez **Terrena**, l'une des plus grosses coopératives agricoles en France (4,3 milliards de CA en 2011, 2400 salariés, 63 sites de production agro-alimentaires). Je faisais partie de l'équipe en charge du projet de changement d'ERP sous la tutelle de la Direction générale. Après cette période de stage, la société voulait me garder alors j'ai cherché une école supérieure ayant une offre en alternance. L'IFAG Angers m'a ainsi permis de poursuivre 2 ans supplémentaires, à la direction financière cette fois, pour faire du contrôle de gestion.

En 2010, on me propose un poste au contrôle de gestion chez **Pomanjou International**. Une opportunité que je saisis pour faire davantage d'opérationnel. Aujourd'hui, je m'occupe d'achats, de ventes, de logistique et travaille depuis peu à l'import via du fret maritime. Mon poste est extrêmement polyvalent, dans une petite structure offrant la possibilité d'évoluer si l'on prend les projets à cœur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

D'avoir participé à un changement d'ERP dans une entreprise en développement. Un projet qui m'a permis d'acquérir une vision transverse de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier ?

La première, comme partout, sera une optimisation des coûts à chaque décision. La seconde est liée aux disparités qui s'accroissent entre petites et grosses sociétés.

Si tu changeais de métier ?

J'apporterais de l'aide et du conseil dans un domaine que j'aime particulièrement et que je maîtrise bien : les chiffres et la gestion.

Peut-être en devenant indépendante ou en montant un projet un jour, qui sait ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'accordéon et du piano de manière autodidacte. Du badminton et de la salsa une fois par semaine mais aussi de temps en temps du tennis, du golf.. J'aime faire mon potager et me suis mise à la couture depuis qu'on m'a offert une machine !

Tes plus belles réussites

- D'avoir réussi à obtenir mes diplômes sachant que je suis partie à 18 ans de chez mes parents et que j'ai toujours travaillé en parallèle.
- Qu'on soit toujours venu me proposer un job et que je n'ai pas eu à chercher.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Alexia LEBLANC

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

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

Commerciale pour la vente de spectacle de feux d'artifice

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Patrick MASSARD

Acheteur chez SAGEM (SAFRAN)

IFAG Montluçon - Promotion 2011



Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour faire du management de programmes industriels.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Hubert PAGES

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

IFAG Toulouse - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Géraldine PHILIPPON

Acheteur chez ETANCO (Fixations pour couverture BTP)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Jean-Baptiste PLANCHE

Sourcing Director France
chez FRANCE TELECOM

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Il y en a eu plusieurs, mais celle qui me

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Jérôme RAJON

Responsable contrôle de gestion et achats à
LA MUTUALITE FRANCAISE DE L'HERAULT

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai eu la chance de faire ma 3^e année IFAG en même temps que mon service militaire, au sein de la **Direction du Commissariat de l'Air** à Aix-les-Milles. Par la suite **Meriel** (branche vaccins animaux d'Aventis) me propose un poste d'assistant contrôleur de gestion R&D, en intérim. Cette mission m'a fait connaître dans le secteur pharma lyonnais et j'ai pu ainsi intégrer **Sanofi Pasteur** où je suis resté 2 ans. Trésorerie, gestion de devises au début pour enchaîner par du contrôle de gestion industriel puis du contrôle de gestion de filiales internationales.

L'envie de développer mes connaissances en RH m'amène à faire un DESS RH en formation continue durant lequel j'effectue une mission chez **Axilog** (logiciels spécialisés pour professionnels de santé). Formation qui me permet d'accéder en 2004 au poste de chargé de missions RH au **Centre Pompidou**. J'occupe cette fonction sur Paris près de 4 ans puis fin 2007 je rejoins mon épouse et ma fille, alors âgée de 2 ans, sur Montpellier. Depuis je suis responsable du contrôle de gestion, des achats et du contrôle interne (audits internes) de la **Mutualité Française de l'Hérault**, qui compte 500 salariés et 35 établissements et services.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La « priorisation des projets R&D » chez **Sanofi Pasteur**. Une forte responsabilité, en liaison avec les chefs de production, les chercheurs, le marketing et pour finir une présentation au Codir... en anglais. J'ai alors beaucoup appris et dû franchir des paliers à la vitesse grand V.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le monde mutualiste connaît une mutation et une concentration importante qui ira en augmentant. Les secteurs de la Santé (sanitaire, médico-social, social...) représentent des opportunités de jobs pour les jeunes diplômés car les besoins sont énormes.

Si tu changeais de métier ?

Sans hésitation, un métier lié à l'univers du vin, ma passion.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille pour laquelle je suis venu m'installer dans le sud. De la course à pied. Des visites de domaines viticoles. Enfin nous sommes une dizaine d'anciens de ma promo à nous retrouver chaque année pour un WE, avec conjoints et enfants, où l'on se retrouve à près de 40 !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir orienté ma carrière vers des postes décloisonnés. Les périmètres d'intervention sont moins « macros » qu'à l'international par exemple, mais c'est plus varié et concret.
- Aujourd'hui, j'éprouve de la satisfaction à inaugurer l'ouverture d'une crèche ou d'un EHPAD ou tout autre projet que je suis amené à piloter. Il y a un vrai impact dans le service rendu aux personnes, à chaque étape de la vie.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Développement Durable

Damien SEGUIN

Responsable de centres de services
chez SHAMROCK ENVIRONNEMENT
(SUEZ ENVIRONNEMENT)

IFAG Auxerre – Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS Action Co, j'intègre la 1^{ère} promo de l'IFAG Auxerre en 1994. Mon stage de 3^e année se déroule chez **Ternant Recyclage**, une société familiale de 20 salariés ayant un site de production sur Auxerre. En charge du déploiement commercial, durant 5 ans nous avons racheté différentes structures dans l'Yonne, mis en place le 1^{er} centre de tri de déchets industriels en France. Le cœur de métier (65% du CA) reste la ferraille et les métaux mais nous avons aussi développé d'autres services : les ordures ménagères, le 1^{er} centre de regroupement de déchets spéciaux dans l'Yonne...

En 2001, le fabricant de matériel et leader européen de compacteurs de déchets, **Pressor**, me propose la responsabilité commerciale de 15 départements. J'y développe 3,5 M€ de CA par an pendant 5 ans lorsqu'en 2006, mon ancien employeur m'offre la possibilité de revenir chez Ternant - devenu **Shamrock Environnement** - en tant que Directeur Développement. En 2007, le dirigeant vend son entreprise au Groupe Suez Environnement. Ce dernier me confie la responsabilité des 6 sites d'exploitation dans l'Yonne et des 48 salariés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon parcours chez Ternant Recyclage à la sortie de l'IFAG. Une petite société familiale de 20 salariés qui a racheté plusieurs entreprises. En charge du service commercial, j'ai tout construit de A à Z. Un vrai défi !

La tendance à venir dans ton métier ?

Notre métier est fortement lié à l'activité des entreprises. Plus elles travaillent, plus il y a de déchets ! Pour autant, nous développons des activités nouvelles porteuses d'avenir : la valorisation des déchets et le ré-emploi. Cette dernière consiste à trouver une autre utilité aux matériaux. Exemple : les glissières abîmées d'autoroutes. Soit on les cisaille et elles sont refondues (valorisation), soit on les revend en l'état à des artisans ou particuliers (Ré-emploi)

Si tu changeais de métier ?

Etre artiste dans le ré-emploi !

Et pendant ton temps libre ?

J'appartiens à la Table Ronde française où l'on mène des actions humanitaires. Sinon, je fais un peu de course à pied et de VTT

Tes plus belles réussites

- Shamrock comprend 48 personnes et 6 sites. Nous étions 19 salariés sur 1 site en 1997 lorsque j'ai intégré la société.

Participer au développement commercial de cette entreprise et à la diversification de son activité représente, pour moi, une réelle satisfaction.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Amandine REDOUTE

Leader Approvisionnements chez ZODIAC ACTUATION SYSTEMS

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Développement Durable

Laurent SEILER

Directeur Qualité, Expérience Client et Développement chez IBIS France (Groupe ACCOR)

IFAG Paris – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug AES, je travaille un an au Royaume-Uni puis reviens étudier à l'IFAG Paris où dès ma 3^e année, j'intègre le **Groupe Accor**. C'était en 1990 et j'y suis depuis 23 ans !

Responsables des opérations des hôtels **Formule 1** en Pologne pendant 18 mois, je migre vers l'Allemagne afin de déployer les **Etap Hôtels**. 25 dossiers signés plus tard, je reviens en France en 1996 pour diriger plusieurs hôtels **Ibis** durant environ 3 ans. Puis, on me confie le développement d'un nouvel outil informatique de gestion hôtelière en France et en Allemagne pour les marques Formule 1, Etap Hôtel et Ibis. Cette mission durera plusieurs années et permettra au Groupe d'adopter notre système de réservation.

En avril 2007, j'intègre l'équipe du Marketing opérationnel d'**Ibis France** en tant que Responsable qualité et développement durable. Mon rôle consiste à piloter les outils d'audit interne (hygiène, produits) et à faire l'interface entre stratégies et opérationnels. Je suis également l'ambassadeur de la mise en œuvre des normes Iso 9001 et 14001 au sein des 380 Ibis en France.

À partir de février 2014, je prends un nouveau challenge et deviens Directeur Qualité et Exp. Client et Développement.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'achat du terrain du 1^{er} Etap Hôtel à Berlin. La négociation du contrat s'est faite dans la langue de Goethe alors que je ne parlais pas un mot d'allemand 6 mois auparavant. J'ai du travailler comme un fou mon allemand, c'est pourquoi la signature du contrat fut, pour moi, une très belle récompense !

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'heure d'un monde hyper connecté, l'écoute du client et la prise en compte de la responsabilité sociétale de l'entreprise représentent les enjeux majeurs dans mon métier

Si tu changeais de métier ?

Je serais formateur ou coach, pour transmettre ce que j'ai appris de mes différents métiers.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis en famille, avec ma femme et nos 5 enfants.

Je suis aussi Président de l'association des parents d'élèves de l'Ecole de mes enfants dont j'aime particulièrement la devise : « Etre utile à tous et ne nuire à personne » (St Pierre Fourier).

Tes plus belles réussites

- Le déploiement d'un système de réservation Inter-hôtels au sein du groupe Accor. Testé en France dans un premier temps, le système a été repris au niveau mondial !
- Une méthode de nettoyage permettant aux femmes de chambre d'utiliser moins de produit d'entretien tout en réduisant la pénibilité de leur tâche.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com