COLLECTION PROFILS ET RÉUSSITE IFAG-ALUMNI
www.ifag-alumni.com

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Frédéric BOISSEAU

Directeur Général et associé chez VINALLIA

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après des études de maths, j'intègre l'IFAG à Toulouse et trouve un CDI, dès ma 3e année, comme contrôleur de gestion chez **Benckiser St Marc**. Je reste sur Paris 2 ans puis deviens DAF (équipe de 4/5 personnes) d'un vignoble en Gironde, **le Château Prieuré Lichine.** Au bout de 3 ans, je reprends une année d'études à l'ICG qui me permet d'accéder rapidement au poste de conseiller de gestion chez **Volkswagen** - dans le réseau SEAT – en charge du suivi de 50 concessionnaires.

Trois années de déplacements intensifs, m'amène à intégrer **Kaptech**, une start-up en téléphonie située sur Bordeaux. J'y ai vécu une aventure exceptionnelle pendant 10 ans, faite de croissance (de 5 à 1000 salariés), de fonctions variées (DAF, DSI, BPM) et de rachats successifs pour devenir le groupe Neuf Cegetel.

De 2005 à fin 2012, je fais des missions de conseils pour le compte de propriétés viti-vinicoles et rencontre mon associé actuel. Je suis donc DG de **Vinallia,** société créée en 2011. Notre activité : une centrale de référencement pour les viticulteurs afin de les aider à optimiser leurs achats. Aujourd'hui, nous embauchons 5 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Mes 10 années chez Kaptech. Nous sommes passés de 5 à plus de 1000 personnes. J'ai pu exercer des fonctions très diverses : DAF, DSI puis Business Process Manager. J'y ai appris à mettre en place des projets informatiques importants mais aussi le management à 360°. Nous avions les moyens financiers et une liberté totale.

La tendance à venir dans ton métier ?

En 2010, un rapport sur la compétitivité économique en viticulture suggère, pour la 1ère fois, l'importance des gains à faire au niveau des achats. Un viticulteur fait appel à 250 fournisseurs quand une PME standard en a 50 ! Cette prise de conscience va dans le sens de Vinallia qui s'engage à faire économiser 15%.

Si tu changeais de métier ?

Sans hésiter, viticulteur !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du chant à un niveau semi-professionnel pendant des années.
Scout depuis l'âge de 7 ans, je suis depuis 2 ans Président de l'association propriétaire des locaux du groupe.
Enfin, je déguste du vin toute l'année, c'est une passion.

Tes plus belles réussites

- M'être mis à mon compte et réussir à en vivre dans un domaine qui, de surcroît, est une passion.
- Avoir rencontré des patrons extraordinaires qui m'ont appris des adages que j'applique encore aujourd'hui :
  - ✓Jamais de question idiote
  - ✓Toujours aller au plus simple
  - ✓Voir grand mais commencer petit

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Jean-Luc CAMERANO

Directeur National des Ventes de NESTLE GRAND FROID (Groupe NESTLE)

IFAG Lyon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma dernière année IFAG en entreprise, j'ai intégré le groupe **Nestlé** en juin 1991, au sein de la division produits laitiers frais, en tant que Responsable de secteur, puis j'ai évolué comme Formateur Merchandiseur régional au sein de la région Est. Pour enrichir mon parcours, j'ai rejoint le service marketing en tant que chef de produits sur les desserts ultra-frais, pendant 2 ans et demi.

Puis retour au commerce en tant que Responsable de la région Rhône-Alpes. J'ai ensuite intégré la division Glaces et Surgelés du groupe Nestlé, en prenant un poste de Responsable Marketing Enseignes. Je passe ensuite à la négociation pendant 5 ans comme Responsable d'Enseignes. Enfin, je prends la Direction du Développement Commercial et deviens mi 2012, Directeur National des Ventes de Nestlé Grand Froid, mon poste actuel.

Je manage la Force de Vente GMS de Nestlé Grand Froid composée de 67 personnes (avec renfort supplétif de 25 stagiaires en été). Mon périmètre recouvre environ 300 M€ de CA avec une répartition de 55% Glaces et 45% surgelés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Mon expérience au marketing fut un levier pour ma carrière et une source d'enrichissement importante en termes de stratégie, de culture marché/produits, de connaissance des différents métiers (production, développement, finance, communication, achats, supply chain…), car nous devions travailler avec toutes les fonctions de l'entreprise. On est un généraliste qui doit piloter une multitude de spécialistes pour faire aboutir son projet.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les métiers du commerce représentent l'avenir. Ils sont incontournables et deviennent de plus en plus stratégiques dans les organisations avec l'émergence de nouveaux métiers comme le Category Management qui font la jonction Marketing/Vente.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour du sport, entraîner et développer des jeunes en formation par exemple.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport pour m'entretenir et voyager. J'adore cette activité : chaque année, avec ma famille, nous visitons une capitale européenne.

Tes plus belles réussites

- La création d'une nouvelle démarche catégorielle et de segmentation du rayon nommée « Impulsion Grand Froid » lorsque j'étais au développement commercial. J'ai participé à des conférences et eu des articles dans la presse professionnelle autour de ce concept.
- Mes plus belles satisfactions sont humaines, lorsque vous faites évoluer des collaborateurs, ou que vous réussissez à fédérer et motiver une équipe, autour d'un projet collectif, avec le succès au bout.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE
www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Delphine CHICOIX

Responsable des Relations consommateurs chez RIANS

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT Information & communication à Lyon, j'ai étudié 1 an à la fac de Clermont-Ferrand pour obtenir un DEUG de lettres modernes.
Peu convaincue par le système d'apprentissage de la faculté, j'entre à l'IFAG en 2004 pour suivre un cycle professionnalisant.
La 1ère année j'étais en charge du développement commercial pour une manufacture de porcelaine d'art. En 2ème année, j'ai été assistante chef de rayon à **Auchan**. Pour terminer mon cursus, j'ai intégré **MPG International** au titre de Chargée de budget. Mon rôle consistait à élaborer des plans médias incluant la négociation et l'achat d'espaces publicitaires pour des campagnes internationales plutôt sur des budgets bancaires.

Puis en 2007, grâce au réseau des Ifaguiens, je saisis l'opportunité d'un CDD pour devenir chargée de promotion chez **Rians**. Il s'agissait de réaliser des supports promotionnels pour l'animation des produits en magasin. On m'a également confié la refonte du site internet et la mise en place d'un service consommateurs. Je me consacre aujourd'hui à l'animation de la communication digitale, au service consommateurs et à la gestion de la BDD consommateurs. Plus récemment, j'ai pris en charge les RP et le pilotage d'un projet de communication externe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

L'organisation des Portes Ouvertes à l'occasion des 100 personnes en interne se sont mobilisées pour accueillir 5000 visiteurs venus le 15 septembre. Nous avons eu beaucoup de retombées presse locales et professionnelles. La satisfaction des visiteurs était au rendez-vous mais surtout, ce projet fut fédérateur en interne.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'apparition du marketing mobile, de la télé connectée et du web social vont bouleverser rapidement la relation entre les marques et leurs consommateurs. Plus informés, réactifs, exigeants, ces derniers demanderont des réponses rapides et circonstanciées à chacune de leurs questions ou frustrations !

Si tu changeais de métier ?

Créer une structure qui propose des solutions de communication aux petites entreprises locales.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais le plus régulièrement possible de la Salsa et du Pilates en salle. C'est très important, selon moi, de prendre un ou deux soirs par semaine pour souffler et décrocher du travail.

Tes plus belles réussites

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Jean-Philippe DUMONT

PDG de ARDEX (emballage alimentaire)

IFAG Paris – Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon père était agriculteur et je me suis naturellement orienté vers un BTS Agroalimentaire. Après un stage de 6 mois chez **GEMEF Industries** à Aix, je décide alors de poursuivre mes études. L'IFAG me permet de faire ma 3e année au **Sirpa Presse** à Paris puis, dès ma sortie en 1993, d'entrer chez **Christian Lacroix accessoires** (filiale de Louis Vuitton Malletier). Une expérience commerciale riche puisque chacun des 3 commerciaux se partageait 1/3 de la France, 1/3 de l'Europe et 1/3 du reste du monde. Pourtant, au bout de 5 ans aucune perspective ne m'est proposée.
Je rejoins alors en 1998 la société de mon beau père, la **Corderie Prieur** spécialisée dans la ficellerie alimentaire et qui détenait 80% de part de marché. Après 2 années de commercial, je deviens le PDG en 2001 puis nous revendons l'entreprise en 2005 à notre principal concurrent. J'enchaîne en devenant directeur commercial puis Directeur Général de **La Corpo**, une coopérative de boucherie charcuterie réalisant 24 M€ de CA avec 160 personnes. Après la mise en œuvre d'un dépôt de bilan très formateur, je rachète en 2008 **Ardex emballages (alimentaire)**, société de 3 personnes réalisant 1,8 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Lorsque je suis arrivé comme DG à la Corpo, une coopérative plutôt mal gérée qui a déposé le bilan très vite, j'ai appris les PSE, les tableaux de bords et qu'il est préférable de déposer le bilan lorsqu'il reste encore quelques actifs et des ressources dans la société. Sinon il est difficile de la redresser !

La tendance à venir dans ton métier ?

Aujourd'hui il s'agit de trouver des fibres plus solides pour diminuer le grammage du papier ou de réduire le poids du plastique, c'est le rôle de l'éco-emballage. Les sacs recyclables coûtent encore trois fois plus cher que les autres !

Si tu changeais de métier ?

Je vivrais et travaillerais loin d'une ville et partirais faire un tour du monde (Indonésie, Chili, Nouvelle-Zélande …).

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du tennis toutes les semaines dans la mesure du possible. J'ai participé un temps au « Réseau urgence » qui aide les personnes surendettées !

Tes plus belles réussites

- La reprise d'Ardex. Je n'ai connu quasiment aucune surprise ou écueil dans ce rachat car la société était saine comme annoncé ! Je me suis fait aider par une avocate spécialiste des LBO et un commissaire aux comptes.
- Cela m'a permis de la faire évoluer très rapidement puisque depuis le rachat en 2009 avec 3 personnes et 1,8M€ de CA, nous sommes aujourd'hui toujours à 3 personnes pour 4,2 M€ !

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 1er 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

Sophie GAIDON-RUMEAU

Responsable paie et SIRH chez TOUPARGEL

IFAG Lyon – Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours voulu travailler dans les RH. Aussi, dès mes études à l'IFAG, je suis entrée chez **Manpower.** J'y suis restée de 1996 à 1999 en passant d'Assistante d'Agence en Province à Chargée de Recrutement pour l'agence BE & Cadres Informatique sur Paris. Puis **Transiciel** (Sogeti) me propose de prendre en charge la gestion et le recrutement de profils pour un client grand-compte (Cegetel). Un poste très polyvalent occupé jusqu'en 2001 où j'ai alors l'opportunité d'intégrer la société **Renault** à la Direction centrale des RH à Paris. Nommée experte métier RH, j'analyse et redéfinis les processus organisationnels pour les développer et implémenter dans les filiales une solution SAP-RH.

Au bout de 3 ans, je décide de rentrer sur Lyon. Ma candidature retient l'attention de **Brake France**(2000 salariés, 42 sites en France et 540 M€ de CA). Embauchée en 2004 en tant que Responsable Paie & ADP, j'ai géré le SIRH avec une équipe de 6 collaborateurs et 2 ressources et prestataires externes.

En Septembre 2011, j'intègre **Toupargel** en tant que Responsable paie et RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Les 3 ans passés chez Renault furent formidables ! On m'a confié le pilotage complet d'un projet SAP-HR alors que je n'avais jamais utilisé cet ERP ! Dans le cadre d'un projet global d'entreprise qui concernait 50 000 salariés et impliquait plus de 250 salariés internes et prestataires, j'ai pu déployer, dans une totale confiance, une solution standard RH pour la France et à l'international. J'ai pris des décisions en toute autonomie sur un projet humain d'envergure !

La tendance à venir dans ton métier ?

Nous devons développer les RH et motiver les salariés via des outils de gestion innovants (visibilité des carrières et des rémunérations). Quant au développement du surgelé pour les pros, c'est une aussi question de culture : nous représentons 4% du marché en France et 80% en GB !

Si tu changeais de métier ?

Monter un concept-bar plutôt festif.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en salle et souhaite me mettre à l'aviron. Je participe aux jurys concours et JPO de l'IFAG ou aux soutenances de mémoires pour l'IGS.

Tes plus belles réussites

- Réorganiser, centraliser et mettre tous les moyens en œuvre pour que le service paie de Brake retrouve sa crédibilité. Il y avait beaucoup d'erreurs de paie quand je suis arrivée ; nous les avons réduites à - de 1%. Il a fallu migrer physiquement le service, embaucher pour internaliser la paie des 2000 salariés, mettre en œuvre des process, communiquer à l'interne…
- Avoir instauré un management en mode projet de mon équipe.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Romain GALON

Responsable Compte Clefs GMS MDD chez WENCESLAS CHANCERELLE CONNETABLE

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 2005, étudiant à L'IFAG Angers, j'ai réalisé mon stage de fin d'études à Paris en tant qu'assistant chef de produit chez **Unilever Foodsolutions 'BU Restauration Hors Foyers'.** Par la suite, j'ai souhaité étendre mes compétences à la vente. En 2006 j'ai rejoints la **Société Père Dodu du Groupe Doux** comme chef de secteur sur la région de Saintes - Bordeaux.
Durant 3 ans, j'ai appris la vente terrain et su mettre en avant ma capacité à réfléchir, à monter des stratégies vente/marketing. Aussi en février 2009, le département développement des ventes me propose un poste de Category Manager pour développer les ventes de **4 enseignes** sur le marché de la volaille et sur le marché traiteur. Je poursuis l'aventure 2 ans et rejoins Wenceslas Chancerelle Connetable en septembre 2011.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Ma 1ère présentation au sein d'une enseigne de grande distribution devant 4 acheteurs et 2 responsables marketing. Il a fallu capter l'attention, les faire participer, être en phase avec leurs attentes.
Cela m'a permis de m'améliorer sur tous ces paramètres et de mieux préparer les présentations suivantes.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de Category Manager est apparu récemment (moins de 10 ans).
Il est amené à se développer car les entreprises d'agroalimentaires auront besoin d'être de plus en plus fines dans leur politique des ventes. Il faudra donc acquérir des connaissances statistiques plus poussées via les nouveaux outils proposés par les panélistes. Plus largement, il s'agira également de suivre minutieusement le comportement des consommateurs chez eux et en magasin.

Si tu changeais de métier ?

Je suis plutôt dans la continuité de ce que j'entreprends. L'agroalimentaire est une école difficile où les normes changent souvent où l'adaptabilité demandées est constante. Au fond je souhaite me former à la négociation, à la gestion de projet, au marketing dans ce milieu exigeant afin de devenir, un jour, entrepreneur.

Et pendant ton temps libre ?

Pour rester en forme, j'aime faire du sport. Aussi je pratique régulièrement le VTT ainsi que la natation.

Tes plus belles réussites

- Incontestablement, le développement de la gamme saisonnière festive de Père Dodu sur laquelle j'ai travaillé. Nous avons obtenu une progression de 20% des ventes en volumes. Une réelle récompense des efforts fournis.
- Avoir montré que j'étais fiable et compétitif même loin de ma famille et mes amis, lorsque je suis parti sur Saintes. Une vraie expérience de vie qui m'a renforcé !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Sébastien GIL

Directeur des systèmes d'informations chez NESPRESSO France SAS

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon DUT Informatique en poche, j'ai choisi l'IFAG pour apprendre la gestion et le commerce. A ma sortie en 1996, je suis parti faire mon service militaire. J'enchaîne avec un poste de formateur bureautique chez **IBM** pendant 2 ans et en 1999, je découvre le retail chez **Sergio Tacchini**. Responsable informatique pendant 3 ans à gérer le réseau de 20 boutiques, je poursuis cette même fonction chez **Prada** durant 4 ans. En 2005, **Atos** me propose de faire des missions de consulting chez un de leurs gros clients : Carrefour. Un rôle que je mène jusqu'en 2007 période à laquelle **Nespresso** me propose le poste de Directeur informatique de la filiale française. Une fonction que j'occupe depuis cette date en ayant développé le service qui comprend aujourd'hui 20 personnes en connexion avec 1000 collaborateurs sur 30 sites. Nous gérons la partie infrastructure, supports utilisateurs et outils connexes à l'ERP.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

La découverte du retail chez Sergio Tacchini a donné un sens à ma carrière. Ce mode de distribution nous amène à rester, en permanence, proche de la clientèle tout en pensant constamment bénéfices ou avantages clients ! Notre métier de technicien en ressort renforcé par plus de visibilité et d'utilité.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faudra apprécier chaque projet informatique à travers le prisme «changement et organisationnel » et non seulement dans une optique de branchement de câbles. Nous serons une aide pour les décideurs métiers dans leur projet à 3 ou 5 ans. L'objectif étant de transformer le DSI (Directeur des Systèmes d'information) en DOSI (Directeur de l'Organisation et des Systèmes d'information) !

Si tu changeais de métier ?

Si j'arrêtais complètement de travailler, je ferais de la pétanque !
Sinon, je serais commentateur sportif. J'adore le sport et les ambiances qui règnent autour d'un événement sportif quel qu'il soit !

Et pendant ton temps libre ?

Du jogging type semi-marathon de Paris que j'ai fait dernièrement. Mais faute de temps, je consacre tout le reste de mon temps à ma famille et mes 2 enfants.

Tes plus belles réussites

Assurer une transition culturelle d'une PME vers une filiale d'un grand groupe International. Une mutation qui s'est effectuée au quotidien.
A mon arrivée, nous étions 4 en France. Aujourd'hui, nous sommes 15 salariés en interne et 5 en externe soit un service d'une vingtaine de personnes. D'artisanales, nos méthodes de travail sont devenues celles d'une filiale d'un grand groupe.

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Christophe JEGOU

Directeur Category Management chez LAITA

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS Technique de commercialisation agroalimentaire, j'ai poursuivi par des études de commerce à l'IFAG Montluçon. Dès ma 3e année, j'intègre la coopérative laitière **Laïta** en tant que Chef de secteur. Une aventure terrain qui se poursuit durant 4 ans. En 2000, **Laïta** me propose de créer et de piloter le service merchandising afin de positionner au mieux nos marques chez nos clients distributeurs. Quatre ans plus tard, j'évolue en mettant en place le service Category Management (3 personnes). Notre mission consiste à aider et convaincre les Category Manager des enseignes de distribution à acheter nos produits. Le périmètre recouvre les assortiments, le merchandising et la promotion.

Aujourd'hui **Laïta** comprend 2370 salariés et réalise 1,3 milliard d'euros de CA dont 65% en France. Notre marque principale « Paysans Bretons » représente 450M€ de CA sachant que nous avons aussi des parts dans Régilait et Mamie Nova.

Laïta est N°2 en France sur le marché du beurre, N°2 sur celui des crêpes et N°3 sur le marché du fromage à tartiner.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Mon 1er job en tant que chef de secteur a été un déclic pour moi. A l'époque, je ne m'imaginais pas dans la vente. Aujourd'hui, je ne pourrais plus faire un métier sans contact ni challenges !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les distributeurs ont compris que le category management représente un levier de croissance qui permet d'innover et de gérer plus efficacement les linéaires.

Par exemple, l'organisation des équipes a changé chez les distributeurs. Aujourd'hui, vous avez souvent un acheteur, un manager de l'offre et au-dessus d'eux un category manager.

Si tu changeais de métier ?

Aller travailler à l'étranger et dans un métier de la finance, un secteur que j'affectionne particulièrement.

Et pendant ton temps libre ?

La lecture de romans historiques et bols d'air en famille au bord de la mer.

Tes plus belles réussites

- Le Maître de Bronze remporté en 2002 lors d'un concours à l'IFM (Institut Français du Merchandising) qui récompense les meilleurs partenariats enseigne/industriels.
- Avoir monté un partenariat avec Carrefour dans un univers très différent du lait : la boulangerie !
- Le développement du marché de la crêpe avec la marque Paysans Bretons. Nous avions 1 client national il y a 3 ans et sommes aujourd'hui référencés nationalement chez tous les grands distributeurs.

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'accentuent 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.

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Cyril LACROIX

Directeur National des Ventes
Chez MARIE (Groupe LDC)

IFAG Montluçon – Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai voulu travailler dans la grande distribution. C'est ainsi qu'en 3e année de l'IFAG, j'ai obtenu un poste de chef de secteur chez **Marie-Uniq**, une société anglaise fabricant du beurre et de la margarine. Cette période de 2 ans m'a permis de devenir Resp. régional en Rhône-Alpes, de la société **Picandine,** producteur de fromages de chèvre. Au bout d'un an, Picandine est acheté par **Triballat-Rians** qui me nomme Responsable Compte clef junior (Carrefour). Ce fut le début d'une aventure de 10 ans chez Rians où j'ai occupé de nombreux postes : Resp. comptes clefs junior marques nationales, Resp. comptes clefs marques distributeurs, Directeur Régional Rhône-Alpes (équipe de 8 chefs de secteurs) pour finir Directeur National des ventes (35 personnes).

Puis le dirigeant de **La Bovida** (équipements de cuisine), me propose la Direction Commerciale de son entreprise. Je franchis le pas en Mars 2011, pour prendre en charge l'activité commerciale de 190 personnes (sur 340 personnes au total), 27 magasins et 56 M€ de CA.
A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Dir. National des Ventes chez **Marie**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Le changement de secteur à 90° : je suis passé de chez Rians (agroalimentaire), où je maîtrisais tout, à La Bovida (Equipement), une activité inconnue pour moi. Un virage réalisable avec beaucoup de travail et de l'expérience sachant qu'il y a une base commune : le management !

La tendance à venir dans ton métier ?

La vente d'équipements de cuisine pour les professionnels et les particuliers est en pleine croissance. Il nous reste des parts de marchés à prendre. Le E-commerce et le retail représentent des sources de développement importantes.

Si tu changeais de métier ?

Si demain, je devais me réorienter, je me dirigerais vers la formation, car j'aime transmettre.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien et vice-président du club de tennis de mon village. J'appartiens également au CJD de Bourges et, depuis quelques temps, j'interviens à l'IFAG Montluçon pour délivrer des cours sur la distribution et récemment le recrutement !

Tes plus belles réussites

- Ma femme, également IFAGuienne, (Céline Pollet - 1995) et mes 3 enfants!
- La reconnaissance de mes équipes lorsque j'ai quitté Rians. Une surprise … c'est en partant de l'entreprise, comme je l'ai fait, que j'ai pu mesurer, à travers leur témoignage, ce que je leur avais apporté, ainsi que beaucoup de messages de sympathie.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Philippe LAVANTES

Chef de zone export chez H.TRIBALLAT (RIANS)

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma 3e année à l'IFAG Montluçon, j'ai été embauché en 2001 par les **Laiteries H. Triballat** en tant qu'attaché d'études merchandising.
1 an plus tard, j'intègre la force de vente en tant qu'attaché commercial sur la région parisienne (2 ans).

En 2004, je retrouve ma région natale, l'Auvergne, et évolue comme Chef de secteur sur une zone stratégique, celle du siège social. Mes missions s'élargissent puisque je prends en charge les centrales d'achats régionales et la formation des nouveaux entrants.

En 2010, fort de ces 7 années d'expérience « terrain », j'ai saisi l'opportunité d'évoluer pour intégrer le service Export en tant que Responsable de zone (Scandinavie, Bassin Méditerranéen & AMO).
Mes missions aujourd'hui sont de développer ma zone en élaborant des stratégies commerciales client en fonction du budget qui m'est attribué et cela via différents réseaux :

- en direct avec la distribution (à marque ou MDD)
- via des importateurs, grossistes ou agents.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

A date, ce serait sans aucun doute mon expérience « terrain » en GMS.
C'est l'école de vente la plus formatrice, elle permet de développer des compétences qui sont essentielles pour évoluer par la suite (organisation, ténacité, adaptabilité, techniques de ventes…)

La tendance à venir dans ton métier ?

Venant juste de changer de fonction, je vais me consacrer dans un premier temps à développer ma zone, acquérir de l'expérience pour devenir un pilier de l'équipe Export.

Ensuite Responsable Export ou Directeur Général d'une filière Internationale sont des fonctions qui m'intéressent fortement.

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait !!!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la moto en balade et du ski tous les ans depuis l'âge de 7 ans.

Tes plus belles réussites

- Être parvenu à évoluer dans une structure où les places sont limitées.
- Mon adaptation dans un tout nouveau métier que j'ai découvert de A à Z.
- Et enfin, ma plus grande fierté serait de performer à ce poste en espérant que cela puisse aider mes anciens camarades.

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Nicolas MOREL

Fondateur et gérant de TERRASYRAH

IFAG Lyon – Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A ma sortie de l'IFAG Lyon en 2001, je suis devenu responsable qualité chez **Castel** à l'âge de 22 ans.
En responsabilité d'un système de management de la qualité sur un site industriel de 350 personnes produisant plus de 600 000 bouteilles par jour.

Trois ans plus tard, je prends le poste de Directeur qualité de la filiale vin de **Marie Brizard** où j'obtiens l'une des premières certifications IFS (International Food Standard) de la filière vin.
En 2005, je crée **Terrasyrah**, première société de conseil qualité de la filière vin.
En 2012 Terrasyrah ouvre sa cellule recrutement dédiée aux professionnels du vin.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

La création puis le développement de ma propre entreprise qui reste une aventure intime et en tout point enrichissante.
Le travail en équipe avec mes collaboratrices et le sentiment de liberté, représentent, pour moi, les principaux motifs de satisfaction.

La tendance à venir dans ton métier ?

Nous prévoyons d'ores et déjà une amplification du phénomène de responsabilité des dirigeants et de la société civile vis-à-vis des normes agro-alimentaires et ce, au-delà des simples aspects économiques. Aujourd'hui l'actualité sociale et écologique, nous conforte dans nos convictions qu'il s'agit de la voie à privilégier.

Si tu changeais de métier ?

J'aime ce que je fais. J'ai tenté de changer de métier en m'associant pour négocier un virage développement durable ! Mais l'expérience ne s'est pas poursuivie.

Et pendant ton temps libre ?

J'œuvre à créer des liens entre le message que l'on porte chez Terrasyrah et les évolutions de notre filière… En réalité je randonne beaucoup !

Tes plus belles réussites

- Ma traversée de l'Islande à pied en 2005 en autonomie (12 jours)
- Avoir réussi la création et le développement de Terrasyrah !
- Faire partager mes aspirations lors d'enseignements assurés à l'Ecole des Mines d'Alès, l'IFAG, le CNAM…

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Taoufik MRINI

Responsable d'enseigne chez PANZANI

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Arrivé chez **Panzani** en alternance à mon entrée à l'IFAG en 2004, j'ai occupé le poste de chef de secteur junior sur Paris pour démarcher les magasins de proximité. En 2e année, mon périmètre s'est élargi à la petite et grande couronne. Puis en 3e année, j'ai été embauché au poste de chef de secteur confirmé en Bourgogne. Après 8 mois, j'ai changé de région pour m'occuper du Mans avec une casquette complémentaire, la gestion commerciale **d'une centrale d'achat**.

En 2010, j'ai saisi une opportunité interne : devenir Responsable information et outils. Aujourd'hui, je suis le **référent terrain** au siège de Panzani mais également l'interface entre la direction commerciale, le marketing et le commercial terrain. Mon rôle consiste à auditer les outils en place puis à faire des recommandations et à développer de nouveaux projets.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Lorsque je suis passé chef de secteur stagiaire à chef de secteur confirmé. On arrive souvent, du jour au lendemain dans une région peu familière, où l'on ne connaît personne.

Il faut remplir un objectif en quelques visites avec de nouveaux interlocuteurs. Cette méthode dite « Swimming Pool » est également un bel apprentissage personnel : faire des choix de vie, gérer son autonomie et ses priorités...

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a les évolutions secteurs liées aux nouvelles normes juridiques et les évolutions métiers. Aujourd'hui, les chefs de secteur Panzani réalisent des plans de développement annuels. Ils se doivent d'être hyper réactifs au regard de la concurrence, attentifs au volume et à la valeur de leur actions commerciales. Enfin, l'évolution de la consommation nous oblige à toucher l'excellence sur notre cœur de marché et à rechercher de nouveaux potentiels.

Si tu changeais de métier ?

Je créerai mon entreprise ou je deviendrai consultant pour les métiers de la grande distribution.

Et pendant ton temps libre ?

Pour m'évader, j'aime voyager sans rien prévoir. J'ai d'ailleurs fait le 4L trophy avec l'IFAG. Et pour me défouler, je m'exerce à la batterie.

Tes plus belles réussites

- Etre arrivé chez Panzani en tant que stagiaire et avoir su évoluer en saisissant les opportunités.
- Que mes recommandations deviennent réalité en magasin.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Franck NADAL

Regional General Manager North-America chez UNITED BISCUITS

IFAG Toulouse – Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3e année à l'IFAG, j'intègre la **Biscuiterie Nantaise** (BN). L'entreprise, appartenait à l'époque à General Mills. En 1992, PepsiCo acquière BN puis revend la partie sucrée à l'anglais **United Biscuits**, en 1998, pour qui je travaille aujourd'hui. UB est 2ème biscuitier européen et 3ème mondial avec des marques comme BN, Delacre, Carr's, McVitie's, Go-Ahead, Verkade, Sultana & Jacob's.

De chef de secteur grand SO pour BN pendant 3 ans, je deviens assistant du développement rattaché au Directeur Export, en charge des Dom-Tom et de l'ouverture de nouveaux marchés (Afrique, Moyen-Orient, Maroc). Au bout de 3 ans, je suis nommé Responsable de zone internationale. Pendant 5 ans, avec mon équipe de 2 personnes, nous définissons la stratégie et commercialisons l'ensemble des marques du groupe dans les Dom-Tom mais aussi en Grèce, Israël, Suisse, Hongrie, Chypre.

En 2003, je poursuis cette mission avec un périmètre 4 fois plus important sur la région Asie-Pacifique (Japon, Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande). Depuis 2008, je suis Regional General Manager North-America (USA & Canada) et Mexique (équipe de 6 personnes), responsable d'un quart du CA de UB International.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Indéniablement mon expérience terrain auprès de la grande distribution française en début de carrière a été une formidable école de la vie et de la vente. J'y ai acquis des fondamentaux et appris les techniques de questionnement, d'écoute dont je me sers toujours aujourd'hui !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les anglais disent « Fish where the fish are ». Autrement dit, les marchés matures comme les USA ou l'Europe de l'Ouest arrivent à saturation et les sociétés internationales se développeront là où sont les consommateurs c'est-à-dire vers l'Est (Chine, Inde, Asie). UB a d'ailleurs créé une usine en Inde.

Si tu changeais de métier ?

Faire l'inverse de ce que je fais aujourd'hui à savoir « sourcer » des marques à l'international et les faire venir puis les développer en France.

Et pendant ton temps libre ?

Le voyage fait partie de mon métier mais aussi de mes loisirs. Aussi, je pars le plus souvent possible, avec ma famille, pour découvrir de nouvelles contrées et suis fan du « Home exchange » !

Tes plus belles réussites

- D'avoir complètement et rapidement refondu notre système de distribution aux Etats-Unis lors de ma prise de fonction alors qu'il existait depuis des dizaines d'années.
- Nous avons conclu un accord avec un nouveau partenaire local et mis en place une organisation renouvelée qui a permis de prendre le contrôle. Depuis cette restructuration, le CA a augmenté de 60% !

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Benoît PANEL

Commercial Export Afrique chez PROLAC (Groupe SOUFFLET)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT GEA, j'intègre la 1ère promotion de l'IFAG Nîmes en 2005 et effectue 2 années en tant qu'assistant comptable et contrôleur de gestion stagiaire à la **CCI de Nîmes**. Je rebondis en décrochant un VIE en **Côte d'Ivoire** qui me permettra d'obtenir mon diplôme. Pendant 1 an, on me confie l'audit du service trésorerie de chantiers navals appartenant à **Carena** (filiale de Bolloré). Ma mission terminée, je fais ensuite pendant 2 ans de l'audit financier et du conseil stratégique au sein d'un groupe abidjanais comprenant 8 sociétés et 500 personnes. Le rachat, par ce groupe, d'une entreprise de 15 personnes, important et distribuant des fournitures industrielles me permet d'en devenir le directeur quelques mois.

En 2010, je pars 3 mois au **Ghana** pour devenir chef d'agence chez **JLB Expertises,** une société en charge du contrôle qualité du cacao exporté par le gouvernement.

Je reviens en France en 2011, pour faire du trading au sein de **Prolac**, une filiale du Groupe Soufflet (4000 salariés), spécialisée dans la vente de produits laitiers secs, vers l'Afrique.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Au Ghana, j'avais un statut de chef d'agence d'une société de contrôle de Cacao. Je manageais de 10 à 60 personnes selon les volumes exportés. Mes interlocuteurs étaient les directeurs de MSC ou CMA CGM. Une période courte, de 3 mois, qui m'a permis de prendre de l'assurance.

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans le trading, les variations sont importantes sur des périodes courtes. Il est donc très difficile d'avoir une vision à long terme du marché. La tendance consiste plutôt à savoir bien gérer les risques et structurer son entreprise en conséquence (trésorerie, gestion des stocks, personnel)

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais une entreprise pour la développer à l'export.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot 2 fois/semaine et des matches le dimanche. J'entraîne également une équipe de jeunes le samedi. L'été, je fais du Golf, une passion (index 10,5) !

Tes plus belles réussites

- Avoir su transmettre la partie gestion - la partie « obscure » des chiffres - à un responsable de production autodidacte et devenu ami depuis.

  Il y a pris goût, a bien compris les leviers et applique avec succès, les conseils délivrés il y a quelques temps déjà.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE
www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Vincent PASQUIER

Directeur Financier chez LIMAGRAIN Coop (Groupe VILMORIN & CIE)

IFAG Montluçon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai débuté ma carrière en tant que consultant dans une **société qui travaillait notamment pour Mars** et qui était à ce moment-là mon client. Par la suite, **Mars** m'a fait une proposition pour les rejoindre en tant que responsable de la prévision des ventes. Ce poste était en fait rattaché au contrôle de gestion.
C'est donc en travaillant au contact de mes collègues financiers, qu'est venue ma motivation pour le métier que je fais aujourd'hui. Entretemps, j'ai occupé différents postes au sein du département Finance, comme responsable financier client, c'est à dire en charge du contrôle des marges arrières et de la comptabilité clients.

En Mars 2011, je décide d'intégrer **Limagrain** où j'occupe le poste de Corporate Financial Control Manager. J'encadre une équipe de 4 contrôleurs financiers qui travaillent en interface avec 14 Business Unit présentes dans plus de 35 pays.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Les présentations des résultats de la business unit auprès du responsable restent des moments marquants car il y

La tendance à venir dans ton métier ?

D'une manière générale, l'économie sur laquelle nous opérons est mature : les sources de croissance sont finalement limitées… C'est pourquoi je pense que la fonction « Finances » va continuer à jouer un rôle de plus en plus important : les entreprises ne peuvent plus se permettre l'approximation.

Si tu changeais de métier ?

Je souhaite poursuivre ma carrière dans les métiers de la finance. Je viens récemment de suivre une formation professionnelle destinée à préparer au métier de directeur financier. J'ai élargi mes connaissances en matière de gestion de trésorerie, opérations de fusion/acquisition, méthodes d'évaluation d'entreprise...

Et pendant ton temps libre ?

J'essaie de courir régulièrement : j'ai déjà fait deux fois le marathon et j'aimerais bien retenter une troisième expérience. Je suis également passionné par le moto-cross et l'enduro que je pratique en compétition depuis plusieurs années.

Tes plus belles réussites

- D'un point de vue professionnel, je suis particulièrement fier d'avoir contribué à améliorer significativement nos performances financières durant ces deux dernières années, dans un contexte économique pourtant difficile.

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Samuel PERRIER

Directeur Commercial chez BRIOCHES FONTENEAU

IFAG Lyon – Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Toute ma carrière a été bâtie dans le secteur de la grande distribution. J'ai démarré comme chef de secteur chez **Kellogg's** puis j'ai grimpé les échelons pendant 7 ans (Responsable Formation, Chef des ventes Régional) jusqu'au poste de responsable du merchandising.

En 2002, je suis entré chez **Vico** comme compte-clé national pour gérer les clients Carrefour et Intermarché.

En 2004, l'entreprise a souhaité me confier la responsabilité des marques de distributeurs (2/3 du chiffre d'affaires de Vico). Depuis 2009, je suis directeur des centrales nationales – clients indépendants chez **Wrigley France (Groupe Mars).**

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

La gestion des MDD chez Vico une fonction très complète où il m'a fallu maîtriser commerce, marketing, production, qualité, R & D et contrôle de gestion : un vrai job d'entrepreneur « touche à tout ».
À partir d'avril 2012, je prends le challenge de la Direction Commercial chez **Brioches Fonteneau**.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il va falloir faire preuve d'une grande adaptabilité dans un univers où les clients se comptent sur les doigts de 2 mains.
La pression des distributeurs va continuer à s'intensifier. Ceux qui resteront auront su développer le côté incontournable de leurs marques ou un modèle économique inimitable.

Si tu changeais de métier ?

Il faudrait que ce soit une suite logique : la gestion d'une force de vente dans un grand groupe agro-alimentaire (+ 100 m€) ou la direction commerciale d'une entreprise plus petite qui gèrerait conjointement des marques nationales et des marques de distributeurs qui font partie de mes domaines d'expertises.

Et pendant ton temps libre ?

Mon épouse et mes 3 enfants à qui je consacre mes week-end, la gestion du réseau des anciens de Kellogg's et de Vico.

Tes plus belles réussites

- Chez Kellogg's : la refonte de tout le process de formation de la direction commerciale et la mise en place du géo-marketing
- Chez Vico : le « sauvetage » de l'entreprise en 2003 avec une négociation où il a fallut reprendre des conditions commerciales aux distributeurs.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Eric PINONCELY

PDG de CHERRY-ROCHER (distillateur et liquoriste)

IFAG Lyon - Promotion 1985

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En sortant de l'IFAG, j'entre chez **Casino**. J'y dirige une cafétéria durant 1,5 an puis mène des études, fait de l'audit interne et installe le dispositif de codes à barres dans les magasins durant 2,5 ans, en tant que chargé d'études au siège social.

Ensuite, je rentre comme DAF chez **Cherry Rocher** pour travailler sur le rapprochement de 3 PME. Au bout de 10 ans, j'entreprends une formation continue à l'IFG (1 an) comme dirigeant de PME. Cela me permet de rebondir et de prendre le poste de DG chez **Unicopa**, une coopérative spécialisée dans la volaille en Bretagne. J'y exerce 2,5 ans lorsqu'**Adrimex** à Nantes, me débauche pour redresser la société et son activité de produits de la mer (Gambas et crevettes). En 1 an l'entreprise renoue avec les bénéfices.

L'histoire dure 7 ans jusqu'au moment où le PDG de Cherry Rocher partant à la retraite me propose de prendre sa succession. En tant qu'administrateur d'une PME rachetée par Cherry Rocher, j'étais toujours resté en lien avec la famille propriétaire (Bardinet).

Aujourd'hui, je suis PDG de **Cherry Rocher** et d'une filiale - **Toques et distillerie du Périgord**. J'appartiens également à une équipe transversale de réflexion du Groupe La Martiniquaise.

La tendance à venir dans ton métier ?

Notre activité est liée à l'évolution des modes de consommation donc ça bouge ! Pour rester connectés aux tendances, nous avons créé un département R&D (3 personnes) et menons des études, accompagnées de tests consommateurs. A l'avenir, il faudra également compter sur l'export qui représente une source de développement très importante.

Si tu changeais de métier ?

Soit une activité liée au bois, du mobilier design ou de la construction. Soit du conseil, très pratique et terrain, pour aider les patrons de PME.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport avec du ski l'hiver et de la randonnée en montagne l'été. Je fais du badminton 1 à 2 fois/sem. J'apprécie les événements musicaux et j'ai été amené à sponsoriser « La folle journée » à Nantes ou « Le festival de Berlioz » à la Côte-Saint-André. Enfin, j'ai un autre dada : les voitures anciennes !

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez Adrimex. Une société qui perdait de l'argent. Nous avons renoué avec les bénéfices en 1 an puis mené redéploiement complet. En 7 ans, l'entreprise est passée de 45 M€ à 62 M€ de CA et de 85 à 160 salariés.

  Avoir réussi à convaincre les propriétaires de vendre au groupe Alcesca (Labeyrie, Blini, Delpierre) pour que l'entreprise perdure avec des moyens financiers

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Olivier ROY

Responsable commercial Export de LA FROMAGERIE PERRIN VERMOT S.A

IFAG Lyon – Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis ma 3e année de l'IFAG, je travaille dans l'agroalimentaire ! D'abord aux EU pour **un importateur de fromages et charcuterie** où j'ai exercé, pendant 3 ans, la fonction de commercial Merchandiser sur la région de New York. Malheureusement, un souci de visa m'a contraint à partir des States et à rejoindre la GB chez **Bridor** pour devenir Responsable Grands comptes du SO de l'Angleterre durant 2 ans. Puis, **Daniel Dessaint Traiteur** (salades et crêpes) situé à Arras, me propose de créer son Département Export en Angleterre. La mission prend 2 ans. Je migre ensuite vers Paris pour faire un court séjour, dans la lingerie, chez **Princess Tam Tam**. Mais l'agro-alimentaire me rattrape et **Madrange** (Charcuterie) me propose le poste de Responsable Benelux que j'occupe durant 3 ans. Début 2010, **un fabricant de Fromages** souhaite développer son activité Grand export et me confie ce nouveau challenge.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

La création d'un département export car elle suppose la prise en compte de facteurs que l'on ne traite pas lorsqu'on est commercial à l'étranger.

Quelques exemples : l'adaptation du packaging aux coutumes locales, les étiquettes, la logistique, les prix, les contraintes de douanes. C'est un travail très différent de commercial export même si la connaissance de l'étranger est un plus.

La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense tout d'abord qu'il y aura un retour vers des produits traditionnels, de terroir, AOC. Ensuite, on remarque une poussée des produits bio tant en France qu'à l'étranger. Enfin, l'Asie et ses modes d'alimentation renouvelés (consommation de laitages) ouvrent des relais de croissance extrêmement importants.

Si tu changeais de métier ?

Si je devais complètement changer de voie, je ferais du design ou de l'architecture. Ce sont des métiers dans lesquels la créativité l'adaptabilité et la réactivité sont primordiales. Sinon, je ferais du conseil pour des PME qui souhaitent exporter leurs produits agri-agro.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du ski l'hiver et de la plongée sous-marine l'été. Je faisais de la gym Suédoise sur Paris. Et puis, j'aime voyager même durant mon temps libre.

Tes plus belles réussites

- Etre parvenu à « faire mon trou » aux Etats-Unis, à m'intégrer alors que j'étais jeune (3e année de l'IFAG), que je ne connaissais rien à l'agro-alimentaire et parlais un anglais très scolaire ! L'entreprise voulait me garder mais une contrainte de visa m'a obligé à partir.
- Ce fut, pour moi, une très belle expérience et une réussite personnelle qui a conditionnée l'ensemble de mon parcours actuel.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE
www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Marie RUELLE

Chef de produit junior chez GASTRONOME DISTRIBUTION

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année d'IFAG en alternance chez **Gastronome Distribution** en tant qu'Assistante Chef de produits (ACP) dédiés aux Marques de Distributeurs (MDD). Pour information, Gastronome est un groupe de **4100 personnes spécialiste de la volaille** (poulet, dinde, canard, pintade, lapin) de l'abattage jusqu'à la fabrication de produits finis.

J'ai par la suite été embauchée en CDD, pendant 6 mois, toujours en tant qu'ACP. Je remplaçais une de mes collègues Chef de produits pour la Consommation Hors Domicile (CHD) partie en congés maternité et j'effectuais en fait son travail. Je développais des produits à destination des hôtels, restaurants et chaînes de restauration.
Puis, Gastronome m'a embauchée définitivement en mars 2010 en tant que Chef de produits junior. Aujourd'hui, je m'occupe exclusivement d'un produit - Poulet classique - pour les MDD et les marques nationales.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Quand je suis passée de la MDD à la CHD. D'un côté, on raisonne discours marketing dédié aux consommateurs qui font leurs courses au supermarché et, de l'autre, on s'adresse à des professionnels qui utilisent nos produits dans leur travail. J'ai du m'adapter et faire une réelle gymnastique intellectuelle car la démarche marketing n'est pas du tout la même.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de la restauration devient davantage de l'assemblage d'aliments que de la cuisine traditionnelle. Les industriels devront proposer des produits semi-élaborés voire élaborés pour que le personnel n'ait plus qu'à mettre à température. Quant aux consommateurs, il y a les CSP + qui demandent des produits prêts à l'emploi et des familles reviennent vers des produits basiques pour diminuer le poste alimentation dans leur budget

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je m'orienterais vers un poste de conseil Stratégie/marketing pour aider les enseignes à construire leurs discours de marques ou à les valoriser.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de piscine mais malheureusement, j'ai peu de temps en dehors du travail.

Tes plus belles réussites

- Mon année de handball en national quand j'étais en 1ère année à l'IFAG.
- Le fait d'avoir reçu le prix du meilleur mémoire de fin d'année.et d'avoir été nommée major de promotion à l'IFAG.
- Enfin, j'ai adoré le rôle de Présidente de la Junior entreprise à l'IFAG qui m'a amené à manager une quinzaine d'étudiants et à redonner vie à cette structure.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE
www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Philippe SOUCHE

Directeur Adjoint des ventes IDF et Directeur Hors-Domicile chez RICARD

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis entré chez **Ricard** en 1994 pour faire mon stage de fin d'études à l'IFAG Auxerre.
Chef de secteur nuit en Bourgogne durant 3 ans, j'ai eu l'occasion de retourner à Toulouse - ma région d'origine - pour occuper le poste de chef de secteur « hors domicile ». J'y suis resté de 1998 à 2001 puis j'ai été nommé chef des ventes Nuit à Paris Nous avons développé le secteur avec **une équipe de 6 personnes** jusqu'en 2005 puis j'ai créé une équipe nuit sur la Côte d'Azur avec **9 personnes** durant 18 mois jusqu'en 2007.

Je suis revenu sur Paris pendant 2 ans pour manager **une équipe de 5 personnes** en tant que chef des ventes nuit de Paris Intramuros (le plus gros en France). Puis on m'a demandé de reprendre la région de Bordeaux en tant que Directeur des Ventes. J'y suis resté 6 mois et en juin 2009, j'ai eu l'opportunité de me rapprocher de ma famille en devenant Directeur Adjoint des ventes IDF et **Directeur Hors-Domicile** avec 7 équipes de chefs de vente à piloter soit 40 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Mon passage de 6 mois sur la région de Bordeaux. Il a fallu réorganiser l'équipe de 55 personnes, remotiver les troupes (7 équipes de commerciaux sur 13 départements), gérer les finances (80 millions d'€ de CA) et obtenir des résultats rapidement. Une expérience très enrichissante d'un point de vue management.

La tendance à venir dans ton métier ?

Des tendances liées à l'évolution des modes de consommations. Par exemple, aujourd'hui l'alcool est davantage consommé à la maison et moins dans les débits de boissons autorisés. Nous adaptons nos forces de vente à ce contexte en mettant plus de commerciaux sur la grande distribution et moins sur le « hors domicile ». Deuxième exemple : la consommation d'alcool se décale de la journée vers le soir et de la semaine vers le week-end.

Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur plutôt dans la promotion immobilière.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le jet-ski plutôt en été et le ski en hiver. Sans oublier les virées en bateau que j'organise pour y allier un autre plaisir : la pêche sous-marine.

Tes plus belles réussites

- Avoir trouvé la femme qui me supporte depuis 14 ans et qui m'a toujours aidé dans mon évolution professionnelle alors qu'elle-même est chef d'entreprise.
- Je suis heureux aussi d'avoir su évoluer chez Ricard, depuis plus de 15 ans. J'y ai commencé en tant que simple vendeur pour devenir cadre supérieur aujourd'hui.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE
www.ifag-alumni.com

CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Sandrine TABOUROT (Née GASULL)

Marketing & Sales Manager
LES COTEAUX NANTAIS

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès mon BTS, je découvre les achats en travaillant avec un importateur indien au salon du prêt-à-porter.

C'est pourquoi après l'IFAG, et un séjour de 6 mois au Royaume-Uni j'entreprends une formation d'acheteur technique international au Greta. Elle me permet de faire un stage avec le Chef de Groupe achats du Rayon bricolage de **Carrefour** qui, à l'issue de ce dernier, me propose un CDI. Je suis nommée Chef de produit MDD en charge de 7 familles de produits bricolage pour plus de 50M€ de CA. En 2000, en pleine fusion avec Promodès, j'intègre la structure Bijouterie en tant qu'Acheteuse Bijouterie France. Un an plus tard, on me nomme Category Manager Bijouterie Europe chez Carrefour Marchandise International.

Après 7 ans en Grande Distribution, je prends un congé parental et nous partons sur Nantes avec ma famille. J'intègre ainsi **Les Coteaux Nantais,** leader européen de l'arboriculture en bio-dynamie. Fort de 15 M€ de CA en 2014, nous produisons 40 variétés de pommes, 7 de poires et autres fruits sur nos 96 hectares. Mon rôle consiste à administrer les ventes et à mettre en œuvre le marketing mixte.

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

La grande distribution est une école qui m'a permis d'acquérir beaucoup de méthodologie (négociations, sourcing, création et développement de gammes…) mais qui, parallèlement, donne parfois un sentiment de pouvoir, complètement fictif car lié à l'enseigne que nous portons et non à ce que nous sommes humainement voire professionnellement.

La tendance à venir sur ton marché ?

En amont de la chaîne bio, les producteurs et transformateurs se regroupent pour faire face à une demande de plus en plus importante des réseaux de magasins bio qui, eux-mêmes, se consolident. Pour tous les acteurs du marché, l'enjeu est de grandir sans perdre son âme !

Si tu changeais de métier ?

Chanteuse lyrique ou joailler !

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le chant baroque et sacré (voix medium/femme) dans la chorale « Anne de Bretagne » sur Nantes (50 personnes). Nous faisons des concerts régulièrement sur Nantes et ses environs.

Tes plus belles réussites

- En grande distribution, j'ai réalisé un gain énorme (1M€, 40% de gain) lors d'une négociation pour développer une gamme dans le rayon bricolage.
- La création d'une collection dans le rayon bijouterie. Une opportunité pour valoriser mes savoir-faire et mon sens de l'esthétique, d'autant plus que je n'avais pas de manager direct. J'y ai pris un vrai plaisir et les objectifs ont été largement atteints.