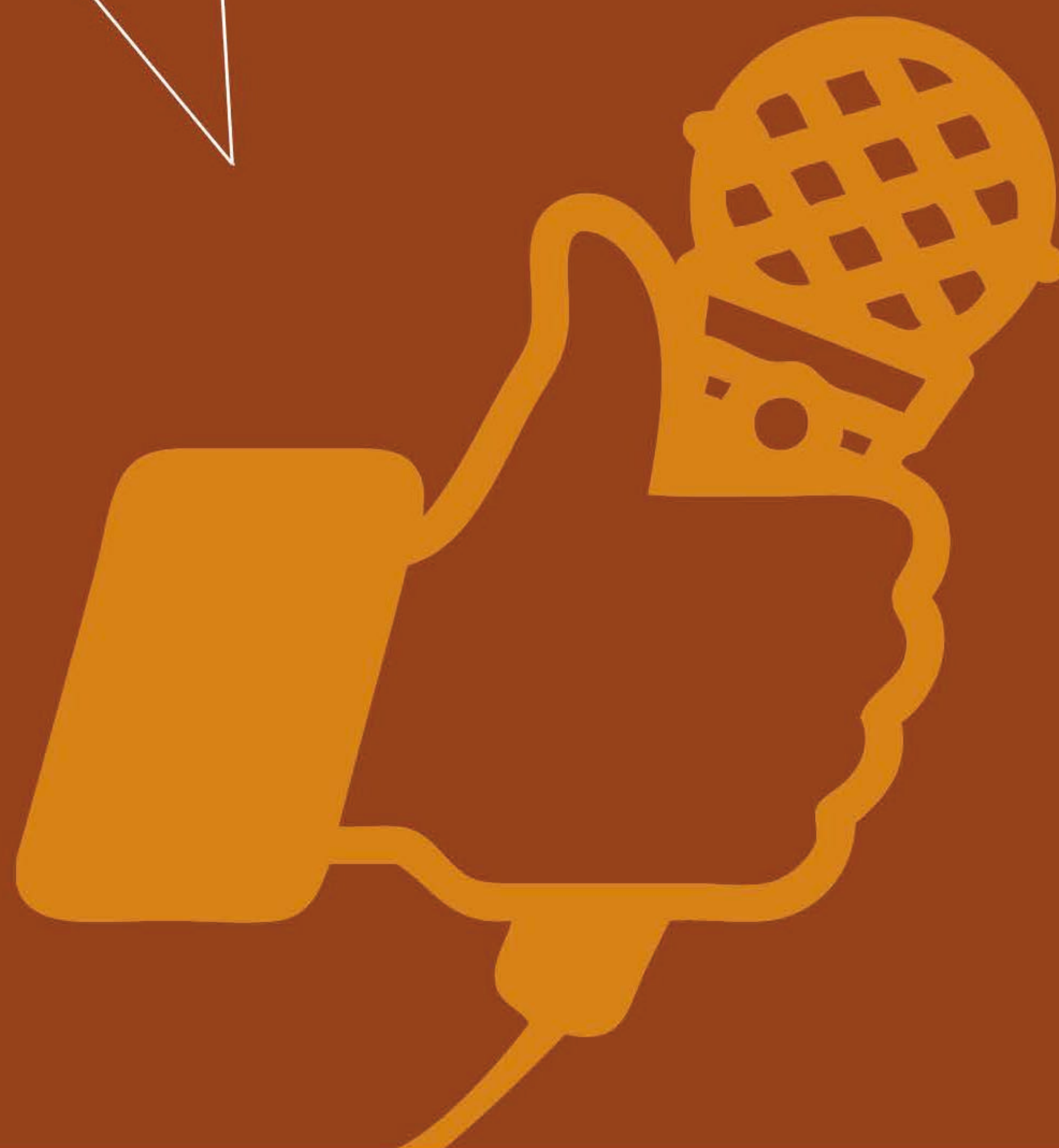

Club International et Export





CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Alain ARNAL

Sales Manager North Africa
chez CONTINENTAL AUTOMOTIVE

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Christophe BERTONCINI

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

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Volychanh BOURA (CHAREUNSOUK)

Global Product Marketing Manager
chez AkzoNobel

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Jérôme DESSAIX

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

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Karin JARRY

Responsable développement d'activité Europe chez SWALLOWFIELD PLC

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Tes plus belles réussites

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



Yann LABARTHE

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

IFAG Toulouse - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



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 3^e 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.

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 3^e année à l'IFAG, j'intègre la **Biscuiterie Nantaise** (BN). L'entreprise, appartenait à l'époque à General Mills. En 1992, PepsiCo acquiert BN puis revend la partie sucrée à l'anglais **United Biscuits**, en 1998, pour qui je travaille aujourd'hui. UB est 2^{ème} biscuitier européen et 3^{ème} 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% !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



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 1^{ère} 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

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 3^e 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 ?

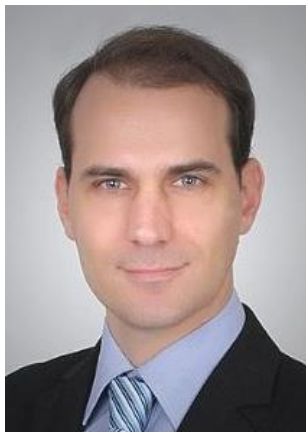
Je fais du ski l'hiver et de la plongée sous-marine l'été. Je faisais de la gym Suédoise sur Paris. Et puis, j'aime voyager même durant mon temps libre.

Tes plus belles réussites

- Etre parvenu à « faire mon trou » aux Etats-Unis, à m'intégrer alors que j'étais jeune (3^e 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 Industrie et Technologies

Alexandre SOUILLAT

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

IFAG Montluçon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Observer ce pays et les Chinois sans trop rire d'eux tout en laissant une trace à travers mes Newsletters sur www.souillat.com.

Tes plus belles réussites :

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Yohann VAUR

Développement commercial Europe de FIVES GROUP

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

L'enseignement, le coaching en tout cas transmettre !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

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

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Tes plus belles réussites

- Elles sont à venir !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com