



CLUB MÉDIAS & COMMUNICATION

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Thierry ALRIC

Directeur de Projets & Technique Groupe JOA CASINOS JEUX EN LIGNE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Mon rôle consiste à monter un projet de A à Z, de « l'idée de construire à la remise des clés au Directeur du magasin » : étude de faisabilité, chiffrage, obtention du budget, recrutement de l'équipe de maîtrise d'œuvre, permis de construire, gestion de l'appel d'offres, signature des marchés, suivi des travaux, et ouverture du magasin.

En 2015, je rejoins **Carrefour Property**, pour prendre en charge les travaux de construction ou rénovation des hyper et supermarchés de la région Sud-Est.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Grenelle de l'environnement et d'une manière générale, les nouvelles normes de constructions imposées par l'Etat nous obligent à réaliser des dossiers de plus en plus complexes. Or la plupart des projets immobiliers sont aujourd'hui conçus et certifiés Haute Qualité Environnementale (H.Q.E) afin d'améliorer la qualité de vie au sein des magasins (acoustique, visuels, olfactif... par exemple).

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Stéphanie AMIEL-COUGOUREUX

Business Director OMD FRANCE

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

En Mars 2018, je reviens en France toujours chez OMD au poste de Business Manager Senior. Aujourd'hui, je pilote les ventes en tant que Business Director.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience qui m'a le plus marquée est celle qui m'a fait découvrir mon métier lorsque je suis entrée en stage au Syndicat de la Pub TV. J'ai toujours été une « droguée » de la télé et j'ai réalisé un rêve en travaillant dans ce milieu que je croyais inaccessible.

La tendance à venir dans ton métier ?

La publicité TV est un secteur immédiatement réactif à la conjoncture économique. Ces budgets sont les premiers à disparaître en cas de crise économique et à réapparaître lorsque le marché redémarre. Il est très difficile d'établir un pronostic sur le long terme.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

je fais du jogging, je vais au cinéma, j'ai profité de la vie londonienne où je me suis mariée et profite aujourd'hui de la vie parisienne.

Tes plus belles réussites

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



Anne AMPHOUX (Née GERMAIN)

Chargée de relation adhérents et de pilotage de projets DIGITAL 113

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai d'abord une expérience aux **Salins du Midi** comme responsable marketing. J'ai ensuite créé mon entreprise ne trouvant pas sur le marché régional un poste enthousiasmant. L'objectif était de proposer mes compétences marketing au service de TPE/PME trop petites pour disposer d'un service marketing. Depuis, je me suis rapprochée et associée avec **MCP Marketing** car nous avons trouvé des synergies intéressantes. Mon objectif reste le même : aider les entreprises du Languedoc-Roussillon à se développer et par là même, créer de l'emploi.

En 2015, je rejoins l'association **Frenchsouth.digital** pour coordonner le marketing et la gestion tout en représentant l'association dans l'écosystème numérique régional.

Début 2019, je deviens chargée de relation adhérents et de pilotage de projet chez **Digital 113**, la filiale numérique en Occitanie

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les nouvelles techniques de communication et les réseaux sociaux, mais le principal n'est pas là.

Depuis la première édition du Kotler en 1967, les principes généraux restent. Le marketing est une discipline (un art pour certains) rigoureuse et méthodique qui utilisent des outils et des tableaux de bord. Il ne faut pas se laisser prendre aux sirènes des beaux « mots », être vigilant et, plus que jamais, écouter son bon sens !

Si tu changeais de métier ?

Grâce à ce métier, je travaille sur des secteurs très diversifiés et je ne m'ennuie pas.

Si je devais changer : créatrice de tissus, j'adore le côté sensuel des textures et des couleurs.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est un métier à plein temps !

J'essaye aussi de me réserver des moments avec le chant et la pratique du saxo : c'est mon côté artiste !

Tes plus belles réussites

- Constaté que les produits et les marques que j'ai développés ou accompagnés sont en rayon et me font signe chaque fois que je fais mes courses....
- La réussite des entreprises que j'ai accompagnées.
- Mes enfants qui m'étonnent toujours autant par leurs talents !



Sébastien ANDEVERT

Directeur Général
UPPO

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT GEA option RH m'a permis de comprendre que la partie gestion des ressources humaines me plaisait davantage que le reste. Je décide alors de poursuivre mes études en alternance à l'IFAG Nîmes. J'effectue ma 1ère année chez **Maniebat**, une société de création d'espaces verts, où l'on me confie une partie du développement commercial et de la communication. Puis, je trouve un contrat pro pour les deux autres années chez **Adecco Médical** en tant que consultant placement sur Avignon. En 2008, une fois mon diplôme en poche, l'entreprise me propose un CDD de 8 mois sur Nîmes. Très vite, je deviens responsable d'agence dans le Gard, en Lozère et dans les Bouches du Rhône avec l'encadrement de 3 personnes. Par ailleurs, fan de réseaux sociaux, j'ai monté un programme de formation « recrutement 2.0 » qui m'a permis de devenir formateur interne au niveau du Groupe Adecco Médical (300 salariés, 90 agences). En 2012, je deviens responsable de 3 agences et j'encadre 10 collaborateurs pour 10M€ de CA.

En 2016, je décide de donner une orientation plus communication à mon activité et créé, **Upo**, une agence digitale un an plus tard qui crée des sites et propose de la formation au digital.

A partir de février 2013, je prends le challenge de conseiller les professionnels en financement chez **Crédit Agricole**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rapidité de mon évolution et le fait de voir que si je n'étais a priori pas commercial : j'étais dans le relationnel de proximité. Une très bonne manière de vendre et d'obtenir de bons résultats !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les sociétés font de moins en moins appel à nous pour de l'intérim et de plus en plus pour des CDD ou CDI. Il y a une externalisation du service RH par les établissements de soins. L'intérim est employé en cas d'urgence. D'ailleurs, on nous appelle aujourd'hui « Agence d'emploi » et non plus « Agence d'intérim » !

Si tu changeais de métier ?

Cela fait 10 ans que je suis photographe en plus d'un travail à plein temps. Je me suis mis en statut d'auto-entrepreneur pour cette 2^{ème} activité. Mon rêve serait de pouvoir en vivre !

Et pendant ton temps libre ?

La photographie mais aussi le bricolage et le jardinage avec la construction de ma maison qui avance bien et permet de vivre agréablement avec ma famille.

Tes plus belles réussites

- Devenir le plus jeune responsable d'agence chez Adecco Médical qui compte 300 salariés et 90 agences.
- La reprise de l'agence de Nîmes qui connaissait de mauvais résultats. Aujourd'hui, nous avons + 58% de résultat net.
- La création de mon agence digitale



Damien AUDRAIN

Directeur des études informatiques Transverses GL EVENTS

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

De retour sur Lyon en octobre 2006, je suis embauché chez **GL Events**, en tant que contrôleur de gestion junior. Trois ans plus tard, j'effectue un remplacement de 6 mois, sur Paris, au sein du département mobilier, réputé pour être difficile. Cette étape test m'a permis de passer contrôleur de gestion senior en rentrant sur Lyon. Deux ans plus tard, je suis promu responsable du contrôle de gestion dans une équipe de 3 personnes et pilote en plus le service clients (6 personnes) puis j'élargis mon périmètre à l'International et deviens Corporate controlling Manager – SI Finance. Depuis Avril 2019, je dirige les études informatiques transverses.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur pour le challenge et l'autonomie

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Sophie BARZELLINO

Marketing Specialist UPWORK

IFAG Lyon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon parcours est quelque peu original. Après l'IFAG, j'ai voyagé en Australie pendant plusieurs années avant de poser mes valises à Melbourne en 2014.

J'ai commencé par un job administratif dans une école. Après 18 mois, j'ai changé pour un poste de business development chez **Veolia** ou j'ai commencé à travailler sur des appels d'offres. Un an et demi plus tard, je rejoins **Ventia**, une société d'ingénierie, qui me missionne sur les appels d'offre plus importants (projets entre \$50-\$200M).

Après un an chez Ventia j'ai souhaité équilibrer davantage ma vie car travailler sur des appels d'offres est une activité très prenante et avoir une vie en dehors du travail est important pour moi. Quand **Consolidated** est venu frapper à ma porte en 2018, j'ai tout de suite accroché. Consolidated est une société offrant des services de nettoyage principalement pour des « office towers » dans le CBD à Melbourne et Sydney et auprès de shopping centers. J'étais en charge de la préparation d'appels d'offre (tenders/bids) et du marketing.

Depuis Avril 2020, je me suis mise à mon compte et donne des conseils en Marketing. J'utilise la plateforme **Upwork** pour proposer mes services.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Avoir travaillé au sein de grandes entreprises j'ai été recrutée pour mon savoir-faire dans la préparation d'appels d'offres (écriture mais aussi process).

Je sais aussi utiliser Indesign, Photoshop et Illustrator, une sacrée valeur ajoutée lorsqu'on prépare des brochures !

Ce que la vie t'a appris ?

Rester ouverte et accepter les différences. Melbourne est une ville très cosmopolite et je travaille avec des personnes venant des 4 coins du monde.

Et pendant ton temps libre ?

Après une semaine passée assise derrière un ordinateur je passe mes weekends le plus souvent dehors : randonnées, plage, découverte de petits villages autour de Melbourne, festivals (il y a toujours quelque chose à faire ici !). Melbourne est une ville à découvrir !

Ta philosophie de vie ?

« When given the choice between being right or being kind, choose kind »

R.J Palacio



Pierre BICHELOT

General Manager LINCOM (WEBEDIA GROUP)

IFAG Paris - Promotion 1990

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

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

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

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

En 2016, Lincom rejoint le **Groupe Webedia**, 1^{er} éditeur digital français dans le monde avec 50 sites et applications de leaders thématiques et 1^{er} éditeur dédié aux loisirs et divertissements en France

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Le sport pour me maintenir en forme et me faire plaisir : course à pied, trail, ski, surf. J'aime également partir en famille à l'étranger afin de découvrir de nouvelles expériences et cultures.

Tes plus belles réussites

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



Yvan BOULAT

Directeur de la division aquariums France
GROUPE ASPRO PARKS

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière en faisant du commercial chez **Canon** dès ma 3^e année à l'IFAG. Je suis resté 1 an à vendre des photocopieurs du côté de St Etienne et j'ai continué 3 ans sur Lyon.

Puis **DHL** m'a débauché pour devenir Key Account Manager du client HP. Mon rôle consiste alors à faire de la gestion des flux avec l'Europe depuis l'aéroport de St Exupéry. Ce type de commercial, exercé durant 2 ans, ne m'a pas particulièrement intéressé. J'ai cherché à revenir à ce qui m'avait plu lorsque j'étais **responsable du BDE à l'IFAG** : l'organisation d'événements.

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

En 2015, je saisis une opportunité pour prendre en charge la direction des Aquarium de France au sein du **Groupe Aspro Parks**, leader du secteur avec 68 parcs/centres en Europe et plus de 2000 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille ! Sinon, je fais de l'Aïkido et du ski.

Tes plus belles réussites

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



Céline URBAIN BOUTIN

Responsable réseau FRANCHISE INWIN/SOWINK

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé en alternance au sein d'une TPE Angevine, puis une fois mon diplôme IFAG validé, j'y ai été embauchée en tant que Responsable Import/Export & Marketing. J'étais alors immergée dans un contexte international, et j'ai eu la chance de parcourir le monde très rapidement. Après une expérience de 7 ans au sein de cette structure (STB) j'ai eu l'opportunité de rejoindre **Candelis** (Soutenu par le **Groupe Devineau**,) pour de nouveaux challenges, en tant que Responsable Développement.

À partir d'octobre 2015, je prends la direction commerciale de **Viaduc** spécialisée dans la création et la gestion de site Internet. Parallèlement je prends la Direction générale de **Onlink**, société française proposant un catalogue de solutions digitales 100% revendeurs. Le web en marque blanche. En 2018, j'arrête ces 2 activités pour devenir Responsable Réseau - Franchise **Inwin/Sowink**. **Inwin** est une franchise d'agences digitales. **Sowink** est une franchise d'agences web et de communication.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon premier déplacement en Asie où j'ai découvert un autre monde des affaires, un autre continent et des hommes avec qui il fallait négocier tout en respectant leurs traditions et valeurs culturelles

Si tu changeais de métier ?

Les différents postes que j'ai occupés étaient très polyvalents avec des métiers bien différents. Pour autant, si j'avais le choix de prendre un virage à 360°, j'aurais aimé être avocate.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que mon emploi du temps me le permet, je troc le tailleur contre un jogging et je file sur un terrain de basket. J'y joue depuis l'âge de 8 ans.

Tes plus belles réussites

- La première, c'est d'être sortie de l'IFAG avec un Bac+5 en poche en ayant à la base aucun moyen de financement pour mes études. Vive l'alternance !
- Et puis je garde en mémoire le jour où l'un de mes partenaires japonais m'apprenait, après 2 ans de négociation, que j'avais obtenu un contrat d'exclusivité Européenne pour la distribution d'une marque très convoitée et déjà distribuée par un concurrent jusqu'à présent. Mon travail avait payé !



Jean-Philippe BREUIL

Programmer Analyst – Digital Marketing COGNIZANT

IFAG Paris - Promotion 2003

En quoi consiste ton job actuel ?

Accounts Receivable analyst :

Je travaille dans un environnement corporate très international. Cela permet entre autres de parler plusieurs langues au bureau et de voyager un peu.

Prepare monthly report sent to key Customers

- Coordination role: helping other Sites with solving their issues, organizing conf calls, escalations and providing feedback
- POC between sites not supported by the site and the Client
- Managing portfolio of key customers: direct collections process
- Monitoring cash application team
- Monitoring and follow ups disputes
- Focus on +90 past due bucket and items investigation
- Creating and updating procedures

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chef barman à l'Opéra de Paris et au Club Med... Humble métier, très différent de la finance, mais y ai appris le management et atteint un épanouissement professionnel.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Je dirais principalement une forte Internationalisation et/ou délocalisation...

Si tu changeais de métier ?

Comme la plupart d'entre nous, être à mon compte :-). Secteur musique, mode, tourisme et loisirs.

Et pendant ton temps libre ?

De...la musique mais aussi des balades en vélo, montagne, ski, photo, cinéma, jeux vidéo, et faire la fête :-)

Tes plus belles réussites

- J'ai pris le temps d'apprendre la musique en autodidacte afin de vivre ma passion au quotidien et de trouver l'équilibre vie pro/perso.



Delphine CENNERELLI (Née BERHUY)

Responsable des Ressources Humaines Groupe RC GROUP

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai débuté ma carrière professionnelle chez **Lagardère** où j'ai pu développer, durant deux ans, mes compétences RH dans les domaines de la formation et du recrutement. En 2008, je décide de booster ma carrière et d'entreprendre une formation RH réalisée en part-time au sein de la Direction RH du groupe **Plastic Omnium**. Rattachée à la cellule Internationale, je gérais un PSE auprès d'une quarantaine de filiales.

Par la suite, j'intègre successivement deux SSII, **Altran** et **Segula Technologies**, dans lesquelles j'occupe des fonctions de Business Manager et de Responsable Relations Ecoles / Coordination Recrutement où j'ai encadré une vingtaine de collaborateurs en assurant les reporting nationaux auprès du Comité de Direction.

En 2013, je rejoins **Building Partners** (immobilier de prestige) en tant que DRH et participe à la croissance exponentielle du Groupe qui est passé de 20 à plus de 50 collaborateurs.

En février 2017, je rejoins **Effigest**, un cabinet de conseil aux entreprises en charge du développement RH du groupe en France, Angleterre et Portugal.

En Mars 2020, je change de secteur et deviens RRH Groupe de **RC Group**, spécialiste en Marketing et Publicité, comprenant 450 Collaborateurs avec 15 filiales en France et à l'International.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'organisation de ma première conférence media chez Lagardère face à un public de plus de quarante DRH. J'avais 24 ans

Si tu changeais de métier ?

Au-delà d'une mission, c'est un défi que je rechercherais ! Je garderais une dimension entrepreneuriale quoi qu'il en soit.

Et pendant ton temps libre ?

Je veille à une bonne hygiène de vie (sport, alimentation et repos) et prends régulièrement des cours d'anglais. Par ailleurs, j'aime voyager pour découvrir différentes cultures et profiter de la nature.

Tes plus belles réussites

Interview et Parutions Presse

- France Télévision, « *La semaine pour l'Emploi* »
- Manager d'Entreprise, « *Quel sera le profil du dirigeant de demain ?* »
- Monster, « *Recrutement et Gaming, une nouvelle initiative chez Segula* »

Événements et Projets RH

- Organisation d'une JPO dans l'automobile accueillant plus de 1.500 visiteurs en 3 jours.
- Management d'équipe et participation aux comités de Direction chez Segula Technologies.



Cédric CEYTE

Fondateur et dirigeant 2C COMM

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Laurent CONSTANTIN

Président-Directeur Général ACTI (Agence digitale)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à créer ton agence de com' ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Visitez notre site acti.fr et vivez une expérience digitale ☺

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

L'engagement associatif a toujours été un fil rouge : j'ai été Président de l'association des diplômés de l'IFAG pendant plus de 10 ans. Je suis aussi Administrateur de Avenir Santé (prévention santé auprès des jeunes / 20 salariés), membre actif du Medef Lyon Rhône.

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

Tes plus belles réussites

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



Cassandra CORNILLEAU

Directrice de l'École Numérique GROUPE SNCF

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours voulu travailler dans le développement des RH. De ce point de vue, mon alternance à l'IFAG fut riche en enseignements avec une première expérience chez **ALTRAN** comme chargée de recrutement dans le secteur automobile, puis ensuite dans un cabinet de recrutement spécialisé en Grande distribution et en 3^e année à la **SNCF**.

Une fois mon diplôme en poche, je poursuis ma mission à la SNCF en tant qu'assistante RH au sein de la Direction de la Communication. En 2017, la direction du Digital prend son autonomie et j'en suis promue Responsable RH. Parallèlement, j'ai piloté la mise en place des Maisons du Digital à Lyon et Nantes (appelées en interne les « 574 », record de vitesse du TGV).

La même année, en Avril 2017, je deviens Directrice de l'**École du Numérique de la SNCF** accompagnée d'une équipe de 15 personnes. Il s'agit d'une université d'entreprise, véritable hub de montée en connaissances et en compétences des 2600 agents qui exercent un métier dans le numérique (DSI, Digital ou Telecom) et l'outil de sensibilisation des 240000 agents du groupe au numérique.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans le domaine de la formation, je vois 2 axes d'amélioration importants : comment les entreprises vont-elles faciliter l'accès aux formations (plateformes, outils tels notre « Assistant de montée en connaissances et en compétences ») et comment faire évoluer l'expérience des apprenants ?

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes softskills et ma capacité à porter les projets avec enthousiasme et engagement.

Ce que la vie t'a appris ?

Savoir écouter pour comprendre que tout le monde n'a pas les mêmes besoins et favoriser ainsi l'épanouissement de chacun. Apprendre à se connaître surtout lorsqu'on manage des équipes.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai une passion : la cuisine et plus particulièrement la pâtisserie. Je serais même prête à en faire mon futur métier...Qui sait ! Les voyages sont aussi une source d'épanouissement et nourrissent mes envies de découverte.

Ton ambition ?

Œuvrer pour que chacun prenne conscience qu'il est important de travailler sur soi.

Ta philosophie de vie ?

« Soyez vous-même, les autres sont déjà pris »

Oscar Wilde



Numa DE GARSIGNIES

Directeur Trading Digital ZENITH / PUBLICIS MEDIA

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

L'alternance m'a beaucoup aidé à consolider des compétences variées. Dans le commercial d'abord chez **Dimension Data**, lors de mon BTS Action Co. Puis à l'IFAG durant 2 ans dans une Régie Presse où j'ai construit, par téléphone, un carnet d'adresses de professionnels liés à l'habitat. Une vraie gageure !

Lors de ma dernière année à l'IFAG, j'intègre **Carat Interactive** où, en tant que Chargé de budget, je commence à faire de l'achat digital pour Bouygues Télécom, Nintendo...

Une fois mon diplôme en poche, je rejoins **Omnicom** en tant qu'acheteur média digital. Rapidement, je deviens chef de groupe et gère des grands comptes avec une équipe de 5 personnes (McDonald's, Apple, Leclerc, 20th Century Fox).

En 2014, J'intègre **Publicis Media** et son agence **Zenith** dans laquelle j'occupe aujourd'hui le poste de directeur trading digital. Je pilote une équipe de 50 personnes opérant les achats médias display et social pour le compte de grands annonceurs comme L'Oréal, Nestlé, Ralph Lauren, ...

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Fort de près d'une quinzaine d'année d'expérience dans le digital, j'ai acquis des compétences fortes en stratégie digital me permettant de penser, d'identifier et d'activer les leviers digitaux permettant de répondre le plus efficacement aux objectifs marketing de mes clients.

Avoir occupé des postes opérationnels m'a également apporté les qualités techniques nécessaires pour maîtriser ce média en évolutions constantes.

Enfin, mon apprentissage m'a permis de développer un leadership qui m'a aidé à comprendre, identifier et façonner mon rôle de manager.

Ce que la vie t'a appris ?

Respecter autrui permet de manager... sans le savoir !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné d'automobile et de nouvelles technologies

Ton ambition ?

Transmettre le sens des mots respect et liberté à mes enfants

Ta philosophie de vie ?

Empathie et bienveillance



Sara DEFRANCE

Chef de projet AGENCE IMPULSION

IFAG Rennes - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug AES, j'intègre l'IFAG Rennes en raison de son cursus généraliste. Mon stage de 3^e année s'est déroulé au **Club Bretagne Communication 35**. Pendant 9 mois, j'ai développé les outils et les animations permettant de passer de 40 membres en 2009 à plus d'une centaine. N'y travaillant que 3 jours par semaine, j'ai créé en 2009 un statut d'auto-entrepreneur qui m'a permis, en plus d'autres missions, de rester travailler pour eux à la fin de mes études.

Puis fin 2010, j'intègre **Media-Marque** au poste de chargée de projet et Community manager. Depuis, je propose aux entreprises d'amener le client en magasin par le biais d'une réflexion mobile-to-store® qui allie site internet et mobile, réseaux sociaux, QR Codes, marketing mobile. En 2016, je deviens Chargée de communication chez **Pierre Promotion Grand-ouest** jusqu'en Mars 2018 où je rejoins l'**Agence Impulsion** en charge des projets digitaux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Agent d'un groupe de musique.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis très engagée à la JCE (élue Présidente du bureau régional en 2012). Aujourd'hui, je représente donc la Bretagne et ses 7 JCE locales, lors des réunions nationales.

L'animation du Club Bretagne Communication 35 m'occupe également plusieurs jours par mois.

Tes plus belles réussites

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



Eric FAURE

Directeur Marketing, Communication & Internet
SPAS ORGANISATION

IFAG Paris - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances dans ton métier ?

Dans le marketing et la communication, les métiers évoluent très vite mais nous irons vers une personnalisation croissante et une forte présence sur les réseaux sociaux. Les outils de tracking, déjà existants, seront présents partout. Ils nous amèneront à tester chaque opération et à en mesurer les résultats en temps réel.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Aurore FIMAT (Née GONARD)

Chef de projets numériques INSTITUT NATIONAL AUDIOVISUEL (INA)

IFAG Paris - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Sortie de l'IFAG Paris, avec l'option finance, je ne me destinais pas du tout à travailler sur les systèmes d'informations.

C'est sur un salon de recrutement appelé « ProFinance » que j'ai rencontré la SSII **Altran**. Ils m'ont expliqué que mes missions seraient certes liées aux SI, mais aux SI autour de la finance.

J'ai été séduite par le fait qu'en cabinet de conseil et SSII nous puissions cumuler des expériences dans des entreprises de secteurs variés. Je craignais de m'ennuyer dans une entreprise à réaliser toujours les mêmes tâches. J'avais une vraie soif d'apprendre, d'évoluer, de me challenger à chaque fois sur de nouvelles missions, contextes, chez des clients... c'est extrêmement stimulant !

Après plus d'1 an chez **Nestlé**, mon dernier client a été l'entreprise **Ina** (Institut National de l'Audiovisuel). Au bout de 2 ans, ma mission chez eux a débouché sur un recrutement en interne, en tant que Chef de projets. J'y suis depuis 2012 et pilote une vingtaine de projets transversaux numériques.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience actuelle à l'Ina : tout d'abord en gérant un seul projet, puis tous les projets hors web de ma direction. Aujourd'hui je gère une dizaine de projets dont des projets web. Résultats : transformation globale du SI et mise en place de process harmonisés.

Les tendances à venir dans ton métier ?

C'est un métier en perpétuel mouvement. Les méthodes de gestion de projet évoluent, c'est aujourd'hui la mode de la méthode dite « agile ». Les 2 enjeux à venir : « big data » et dématérialisation.

Si tu changeais de métier ?

Le Management de la gestion de projets, sur d'autres domaines : stratégie d'entreprise, RH, etc.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Vice-Présidente de BPW France (www.bpw.fr), fédération de BPW International, ONG présente dans 90 pays, avec 30 000 membres. Son objet est la promotion de l'égalité professionnelle hommes / femmes. Nous effectuons du lobbying

Tes plus belles réussites

Ma plus belle réussite est d'avoir repris mes études en plusieurs fois :

- Tout en travaillant à temps complet, j'ai obtenu avec mention un diplôme Bac + 2 puis Bac + 3, par correspondance avec le CNED et l'IAE de Caen.
- Puis intégration de l'IFAG en 2^{ème} année. J'ai dû arrêter mon travail, alors que je venais de me marier et d'acheter une maison...

Ces études sont les meilleurs investissements que j'ai réalisés ! Cela m'a permis d'avoir un métier où je m'épanouis.



Xavier GOTTAR

Traffic Manager

CARADISIAC.COM (GROUPE CARBOAT MEDIA)

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En Mars 2007, **Caradisiac Publicité** m'offre l'opportunité de devenir Traffic Manager au sein de leur régie qui gère la publicité internet de 4sites : Caradisiac, LaCentrale, AnnoncesBateau.com & promoneuve.fr. Ma mission récupérer les éléments auprès des agences médias, vérifier leur bon fonctionnement lors de la mise en ligne d'une campagne et, enfin, suivre les résultats et optimiser les performances.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

Les clients me font confiance et reconnaissent mes qualités. C'est gratifiant !



Jean-François GRIFFOUL

Responsable E-Commerce E-LECLERC VOYAGES

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

Ton ambition ?

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



Jordan KOLMERSCHLAG

Directeur commercial
INLEAD

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Après 9 années passées chez **NRJ Global Régions**, je deviens Directeur Conseil du **Groupe OPA** (Production audiovisuelle, web TV, web séries, conventions, séminaires...) En juillet 2016, **Inlead** (1^{ère} plateforme de gestion de campagnes e-publicitaires géolocalisées) me propose la direction commerciale à Nantes

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

Nous allons nous orienter de plus en plus vers le digital, le web et le mobile. Nous devons proposer des solutions encore plus créatives, marquer les esprits de nos annonceurs et de leurs consommateurs.

Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise sur le web.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot toutes les semaines depuis plus de 20 ans. Et puis je m'occupe de ma famille

Tes plus belles réussites

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



Franck LACAZE

Directeur Général LEARN FACTORY

IFAG Toulouse - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

C'est pourquoi, je préfère intégrer **Gestetner** en 3^e année comme Ingénieur commercial. J'y vends du matériel informatique spécialisé en PAO (Apple), avec d'excellents résultats commerciaux durant 2 ans soit jusqu'en 1990, date à laquelle je monte **une société d'import de snowboard** en Europe avec un partenaire financier américain mais nous arrêtons l'activité au bout de 8 mois.

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

Aujourd'hui, **Artoris** compte 12 salariés et 25 formateurs vacataires. En 2011, je créé **Learn Factory** une plateforme pour digitaliser les formations.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Architecte car suis attiré par le Design.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- La progression constante de 20% de mon CA depuis 2006 avec la plus forte hausse en pleine crise en 2008/2009 !
- Avoir appliqué la leçon apprise à l'IFAG quant à la répartition de mon portefeuille client. Mon plus gros client n'a jamais représenté plus de 8% du CA de l'entreprise.



Nathalie ROYER (Née LE BOS)

Chief Financial Officer PUBLICIS SAPIENT (NY)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Après 5 ans j'ai évolué dans le groupe Publicis et pris la direction financière Europe de la filiale santé (PHCG). 18 mois plus tard le CEO de PHCG me demande de prendre la direction financière monde basée à New York. Mission que j'ai été ravie d'accepter.

En janvier 2013, je deviens CFO de **PHCG**, le plus important réseau mondial de communication santé présent aux Etats Unis, en Europe et en Asie, comptant 70 agences et environ 5500 employés.

En Mars 2017, on me confie la direction financière de **Publicis Communication North America**. Trois ans plus tard, je deviens CFO de Publicis SAPIENT, une filiale américaine, du groupe Publicis, spécialisée dans la transformation numérique.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

M'investir dans une ONG sachant que je suis, d'ores et déjà, membre du board de Surgeons of Hope. Cette fondation a pour mission de régler les besoins en chirurgie cardiaque pédiatrique en opérant les enfants dans leur pays d'origine.

D'ailleurs vos dons sont les bienvenus, soyez certains qu'ils seront directement utilisés pour les missions auprès des enfants.

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Ambroise LEMASSON

Fondateur AL STUDIOS

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai découvert la communication lors de mes 3 années d'alternance chez deux grands groupes français (SNCF et Air France). Mes missions en création et rédaction de contenus m'ont énormément appris sur le fonctionnement d'entreprise et sur le rôle de la communication dans les organisations commerciales. Après mon master, mon choix s'est porté sur l'entrepreneuriat pour deux raisons :

Ne pas voir ma créativité se limiter à une charte stricte

- Accompagner les hommes et les femmes qui créent

J'ai eu l'immense plaisir d'accompagner mon ami d'école, Julien Icard, sur le lancement de son entreprise Le Bon Bocal. A ce moment, on ne réalisait pas ce qu'on était en train de construire. Julien et moi avions soif d'entreprendre et on s'est fait confiance. C'est comme ça qu'on s'est aidés, l'un et l'autre à développer, nos activités.

Aujourd'hui, je me suis rapproché de ma passion initiale : découvrir de nouveaux métiers et aider les entrepreneurs à communiquer. C'est comme ça que j'ai créé mes portraits vidéos d'entrepreneurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai toujours cru en l'Humain et aujourd'hui plus que jamais. Les mentalités ont besoin de changer pour aller vers plus de partage, et ça commence dans l'entreprise. A mon échelle, j'aide les entreprises à humaniser leur approche et à prendre la parole avec authenticité.

Ce que la vie t'a appris ?

En 2013, j'ai passé 7 mois en van en Australie. Cette expérience a renforcé ma nature optimiste. Je vois ma vie comme un immense terrain de jeu où tout est à créer. Un jour un concept entrepreneurial, l'autre les plans d'une maison autonome puis le lendemain un projet associatif.

J'ai compris que la plus belle des réussites, c'est de se lever pour des projets auxquels on tient vraiment. Peu importe ce qu'en pense la Terre entière tant que vous faites ce qui vous anime.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe mon temps libre au grand air.

J'aide également des entrepreneurs et des indépendants à développer leur activité lors de rencontres mensuels.

Ton ambition ?

Créer un écosystème de vie et d'entrepreneuriat en plein cœur de la nature.

Ta philosophie de vie ?

M'amuser, toujours.

M'entourer d'amis, beaucoup.

Puise mon énergie en pleine nature.

M'investir pour ce qui est juste.



Eric LICONNET

Fondateur ECLIPSE CONSULTING (Cameroun)

IFAG Montluçon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer tes entreprises ?

Je suis en entrepreneur dans l'âme ! Après mon bac, en 2007, j'ai créé **CELLULO AIDES 03**, une entreprise de services à la personne qui a compté jusqu'à 28 salariés souvent issus des Restos du cœur. Mais Sarkozy a changé le système des aides et j'ai dû fermer boutique ! J'ai rencontré D.Lemaire à la Table Ronde Auvergne qui m'a convaincu de reprendre mes études à l'IFAG Montluçon, ce que j'ai fait !

En 2012, je rejoins **HILTI** à Paris en tant qu'animateur des ventes puis relais marketing. Trois ans plus tard, **CASTORAMA** me propose d'être chef de rayon à Vélizy. J'y reste un an.

Dès 2017, je crée **ECLIPSE CONSULTING** à Douala, la capitale économique du Cameroun. Un projet que je mûris depuis 2011, en tissant mon réseau sur place avec des A/R France / Cameroun, tous les 6 mois. Aujourd'hui, avec mon équipe de 9 salariés, nous développons 4 pôles : la communication, la formation, studio photo et Events, courtage (mise en relation pour travaux Btp). Notre particularité : proposer un package qui englobe tous nos services et la parution trimestrielle de notre magazine sociétal : **ECLIPSE MAG**

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

En Afrique, la communication digitalisée des entreprises n'en est qu'à ses débuts alors que la moitié des particuliers paient leurs achats avec le mobile. L'avenir est donc vers une digitalisation croissante du business en général.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon cursus au sein de l'IFAG et ma vision à long terme sur mon activité. Je pose les briques, une à une, d'un futur groupe de communication qui, je l'espère, deviendra leader au Cameroun, d'ici quelques années.

Ce que la vie t'a appris ?

La patience et savoir que l'on peut toujours se relever, même après une mésaventure.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai créé mon entreprise en 2017 à Douala (Cameroun). Le business se développe très bien et nous sommes déjà 10 personnes au total. Je fais des allers/retours, tous les 2 mois, entre la France et l'Afrique pour poursuivre ce développement.

Ton ambition ?

Créer un groupe de communication qui rayonnera sur toute l'Afrique.

Ta philosophie de vie ?

Entreprendre avec humanité, partager, donner de l'espoir.



Serge LOYAUTE-PEDUZZI

Photographe indépendant pour entreprises

Portfolios : www.sloyaute-peduzzi.com

Vente en ligne : shop.sloyaute-peduzzi.com

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à te mettre à ton compte ?

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

Mon premier client, était une avocate, qui admirait mes photos lors d'une exposition en soirée professionnelle. Elle cherchait un photographe pour réaliser les portraits des associés de son cabinet. Puis des opportunités se sont présentées via d'autres clients et des demandes de reportages photo lors de conférences. De fil en aiguille, j'ai souhaité développer l'activité photo en parallèle de celle de RAF ; j'ai finalement choisi de m'y consacrer à 100%.et créé ma société EUCALIA en 2012.

Je propose des services de prises de vues principalement aux entreprises : **portraits pros, reportages photo et vidéo, animations événementielles, photos d'espaces intérieurs, photos de produits, vente de photos d'art, ...**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

En parallèle, il faut convaincre qu'il ne suffit pas d'avoir un réflex numérique pour être Photographe ! Pour moi, le plus important est la direction du modèle, qui va permettre de saisir l'instant 'vrai', pour mettre en valeur la personnalité du sujet, en fonction de ses objectifs de communication. Montrer son book suffit en général pour faire la différence !

Si tu changeais de métier ?

C'est fait !!

Et pendant ton temps libre ?

Encore et toujours, la photo ! Et sinon, mes hobbies sont les arts plastiques, l'Opéra et la pratique du Taï chi.

Tes plus belles réussites

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



Bénédicte MONTLUCON

Directrice Marketing Multicanal UNI-MEDIAS

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès l'IFAG, je me suis spécialisée dans le marketing. En 2^{ème} année, j'ai effectué un stage au service marketing direct de **Hachette Filipacchi**. L'une des directrices du groupe m'a recontactée une fois diplômée et j'ai successivement occupé les postes d'assistante marketing direct, puis de chef de produit de 3 personnes.

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

En 2003, j'ai passé un DESS marketing au **CNAM** afin de prétendre à d'autres postes à responsabilité. J'ai été nommée directrice de diffusion de 12 titres spécialisés en chimie et cosmétiques pour le groupe **Sete Cosmédiat**, où j'ai exercé pendant 3 ans mes premières fonctions de management. Après une parenthèse d'un an pour le groupe de presse professionnelle « **Action commerciale** », j'ai réintégré Hachette en 2006, d'abord comme responsable abonnement puis en 2008 en tant que directrice marketing direct d'une dizaine de titres.

L'aventure durera plus de 10 ans mais en février 2016, je rejoins **Uni-Médias** en tant que Directrice Marketing Multicanal.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut être très ouvert aux nouvelles technologies. Notre métier se dématérialise au même titre que la presse, mais les perspectives d'avenir sont bonnes, avec des solutions qui restent à trouver.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Je lis 1 à 2 romans/semaine pour décrocher. Et puis je m'occupe de ma famille.

Tes plus belles réussites

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

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



Jessy PELLE

Co-fondateur et Président L'AGENCE LE PETIT GASTRONOME

IFAG Nîmes - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à créer ton agence de com' ?

Après un **BTS Communication** à la CCI de Nîmes, je décide d'intégrer l'IFAG Nîmes en 2007 et de me spécialiser dans la communication digitale.

Une fois mon diplôme en poche en 2010, je décroche un premier job chez **PM Participations**, un pure player dans l'immobilier. De télévendeur, je deviens rapidement chef de produit web et crée un site pour les produits Premium. Cette expérience d'un an m'a permis d'intégrer, en tant que Webmaster, la société **Les Grands Buffets**, un restaurant à volonté haut de gamme situé à Narbonne qui fait 350 000 couverts / an et comprend 80 salariés avec des vraies stratégies sur le vin, les plats proposés... Je mets en place toute leur stratégie digitale, rédige les contenus, m'occupe des photos...

L'univers du web et de la gastronomie me plaisent tellement que je fonde, avec mon père, **l'agence le Petit gastronome** en 2015. Spécialisée en communication digitale auprès des restaurants, nous travaillons aujourd'hui avec des grands noms de la gastronomie : les 5 sens à Avignon tenu par le Chef et MOF Thierry

Baucher, La Table St Crescent avec le chef Lionel Giraud, Jérôme Nutile dans son Bistr'AU, Une Table au Sud avec Ludovic Turac, Le restaurant de Vincent Croizard...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les Grands Buffets indéniablement car j'ai fait basculer cette société dans l'ère numérique en mettant en place toute leur communication digitale. Cette période m'a ensuite donné envie de continuer dans le numérique en l'orientant sur une niche : la gastronomie.

La tendance à venir sur ton marché ?

La grande gastronomie est en pleine évolution et a conscience de l'importance de promouvoir son expertise à travers le digital. L'évolution des mentalités a déjà eu lieu. Les changements passeront demain davantage par les supports tels que des vidéos 360°, la réalité augmentée.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier lié à la formation, l'enseignement, la transmission.

Et pendant ton temps libre ?

De la lecture, des jeux vidéo et l'écoute de belles émissions sur France Culture.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à créer une entreprise avec mon père autodidacte.
- Avoir la chance de promouvoir le travail de chefs étoilés. C'est également un honneur car ce qu'ils réalisent tous les jours s'apparente à de l'art.

www.agence-petit-gastronome.fr

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Flavien PERRADIN

Fondateur et Directeur PMP CONCEPT

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir réussi à maintenir notre association avec Erik depuis plus de 15 ans maintenant et faire évoluer notre agence. Un peu comme dans un couple, il faut savoir grandir ensemble, se remettre en question dans les moments de crise tout en gardant une même vision d'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Romuald QUINT

Directeur de la monétisation

PEPSIA (Production vidéos monétisées)

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS IT / option développeur, j'ai fait l'IFAG Paris en alternance chez **TF1** en tant que Traffic Manager. Pendant 3 ans, mon rôle consistait à intégrer des campagnes publicitaires dans les supports. À la sortie de l'école, **CONDENAST** (Vogue, GQ...) me propose d'être leur chef de projet publicitaire. Nous en étions au début du programmatique (l'automatisation des ventes de campagnes de pub). Un an plus tard, je rejoins **366** (une régie qui regroupe la publicité de toute la PQR) en tant que Programmatic Manager. J'ai créé une marketplace avec Google pour agréger aux enchères nos « inventaires » (l'audience des sites médias). Par la suite les fondateurs de 366 rachèteront **DIGITEKA**, alors que je les avais rejoint, il y a peu, pour être leur responsable programmatique. Pendant 3 ans, j'ai développé avec une équipe de 5 personnes, le programmatique et les opérations sur cette plateforme de syndication qui permet d'avoir environ 300M de streams/mois. Cette société de 30/40 personnes est une sorte de « youtube BtoB » qui se positionne en prestataire technologique intermédiaire entre les médias et les producteurs vidéo.

En 2019, la startup **PEPSIA**, 1^{er} fournisseur au monde de contenu vidéo

monétisé me propose de rejoindre leur équipe de 18 personnes. Mon rôle de directeur de la monétisation consiste à créer un pôle visant à augmenter le CA via la publicité ou le Brand content.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans le digital, et encore plus dans la publicité digital (enjeu crucial pour les revenus des éditeurs), les entreprises devront se diversifier, faire plusieurs métiers à la fois de manière agile pour innover et faire face aux mastodontes que sont devenus les Gafa.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La créativité, le dynamisme et l'indépendance. J'ajouterais que mon management n'est pas vertical ; il s'appuie sur la confiance, la proximité et la capacité de « gamifier » la vie au travail.

Ce que la vie t'a appris ?

Être entouré de personnes qui aiment ce qu'ils font, qui ont des convictions, de l'envie. Ne jamais se fâcher car le réseau se révèle être crucial dans l'employabilité de chacun.

Et pendant ton temps libre ?

Des projets digitaux personnels. J'aime également la politique et la finance et suis en train de m'engager sur une liste pour les prochaines élections municipales à Paris.

Ton ambition ?

Créer, développer de nouveaux projets pour trouver une vision, un chemin qui, pour moi, évolue sans cesse.

Ta philosophie de vie ?

« Tout le monde pense à changer le monde mais personne ne pense à changer soi-même »
(Léon Tolstoï)