

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



IMMOBILIER & BATIMENT

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Guillaume ASCHARD

Directeur de zone
CEDEO - SGDB France

IFAG Angers - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille depuis 9 ans chez **Décathlon** et connaît une évolution constante. Mon 1^{er} job de vendeur au magasin de **Décathlon Chantepie** m'a permis de financer les 2 premières années à l'IFAG Angers (pas d'alternance à l'époque). Le stage emploi de 3^e année, s'effectuera en CDI au poste de responsable de rayon sport raquettes (5 pers.) puis au rayon cycles (12 pers.). L'aventure se prolonge 15 mois et je suis rapidement nommé **Responsable d'exploitation du magasin de Trignac** (3000m²) pour piloter le projet de déménagement à St Nazaire (6000m²). Un rôle transverse qui dure 10 mois et se poursuit, pendant une année, par celui de Directeur en formation.

Propulsé à 26 ans **Directeur du Décathlon Paradis** près de Nantes (35 salariés/1500m²), je reviens à Chantepie pour prendre la **direction du Decathlon** que je connaissais bien, (100 salariés/6000m²) à seulement 28 ans.

En septembre 2014, je suis nommé **Contrôleur de gestion de la Zone Nord/Est au siège de Lille**. Mon périmètre s'étend sur 85 magasins présents de Lille au sud de Lyon (sur les 260 en France) et sur 8 régions (parmi les 24 en France).

En sept 2017, je me lance un nouveau challenge en rejoignant le **Groupe Valeor**

(vente et installation de cuisine/poêles) en tant que DRH. Trois ans plus tard, je rejoins **CEDEO – SGBD France**, une enseigne de Saint Gobain Distribution bâtiment France en tant que Directeur de Zone.

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai fait évoluer le merchandising de mon rayon cycles en rendant l'offre des 5 usages (Ville, route, Vtt, enfant, polyvalent) plus claire, segmentés, facilitant la montée en gamme et rendant les vélos 100% prêts à rouler pour que le consommateur choisisse et achète en autonomie. Ce modèle a été par la suite dupliqué sur toute la Zone Ouest.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché du sport connaît une belle croissance avec une concurrence rude et de nouveaux acteurs. Cela nous oblige à toujours nous améliorer, à penser cross et omni-canal car le net et l'achat sur mobile révolutionne notre manière de consommer même dans le sport.

Si tu changeais de métier ?

En dehors de Décathlon ? Travailler dans le high-tech, chez Google Europe par exemple !

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma femme et mon jeune fils. Sinon, j'aime également

Tes plus belles réussites

- La direction du magasin de Chantepie (100 collaborateurs) : il a fallu remettre en marche les équipes et le linéaire qui étaient tous deux en berne. Un challenge réussi en 8 mois et qui nous a valu les félicitations et la reconnaissance de la Direction générale.
- Avoir intégré Décathlon, une entreprise qui donne l'opportunité aux jeunes de prendre rapidement des responsabilités, d'avoir le droit à l'erreur, de recommencer et d'avancer !



Sophie BARZELLINO

Bid Lead

ARCADIS (Génie Civile)

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'avais la charge de la préparation d'appels d'offre (tenders/bids) et du marketing.

En 2020, je me suis mise à mon compte quelques mois pour donner des conseils en Marketing. J'utilisais la plateforme

Puis je rejoins la même année **Arcadis**, une société de génie civile composée

28 000 collaborateurs dans le monde qui créent des espaces bâtis et naturels en harmonie avec l'environnement. Aujourd'hui, je suis bid Lead.

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



David BOURNAT

Office Leasing Transaction Lead Director JONES LANG LASALLE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Grâce à l'IFAG ! A l'époque, je cherchais encore ma voie comme beaucoup. Le conseil, l'immobilier...ça ne me parlait pas vraiment. Un heureux hasard a fait que mon premier stage se déroule dans une agence immobilière. « Mordu », j'ai poursuivi dans ce domaine, exclusivement dans le conseil dédié aux entreprises.

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'Île de France. Depuis 2020, je dirige l'équipe Grands Projets (bureaux > 5000m²), Département Leasing Markets Advisory.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans aucun doute celle que je vis depuis 4 ans. Gérer des clients et actifs stratégiques, manager avant 30 ans, dans un contexte économique délicat... tout cela est un formidable challenge, parfois difficile mais qui a parfaitement répondu à mon souhait de progresser tant sur un plan humain que professionnel.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Depuis longtemps déjà nous ne sommes plus de simples brokers. Nous intervenons de plus en plus en amont de projets complexes, avec une palette de services : expertise, consulting, project management, aménagements... la transaction n'est qu'une étape. Beaucoup ont compris l'impact de l'immobilier sur les performances tant financières qu'humaines de l'entreprise, d'autant plus qu'un immeuble de 2012 sera plus vertueux et au moins 50% plus économe en énergies que celui construit seulement 5 ans auparavant.

Si tu changeais de métier ?

A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux petites filles qui me réclament beaucoup d'attention ! En parallèle, je consacre du temps au VTT, à la musique, l'automobile ou le sport en général.

Tes plus belles réussites

- J'ai toujours été un challenger, intervenant sur des secteurs réputés plus difficiles où ma position commerciale était à construire. Convaincre et « gagner » dans ces conditions apporte de très belles satisfactions.
- Chaque fois que mon action ou mon envie offre de nouvelles perspectives à mes collaborateurs.



François GANDILHON

Président - Associé IMOWAY

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En dernière année de l'IFAG Lyon, j'ai démarré ma carrière à l'école de la distribution chez AMORA comme commercial terrain puis responsable des centrales d'achats régionales.

Après un rapide passage par la création d'entreprise dans la vente de prestations de conseils, je suis rentré dans le secteur de la sécurité en 1995 en tant que responsable grands comptes chez **Eurotelis Valiance**. J'ai évolué un an plus tard au poste de directeur commercial.

J'ai ensuite intégré le leader mondial **G4S** en tant que directeur des ventes et directeur du développement. Puis j'ai intégré le groupe **Prosegur** en tant que directeur commercial Groupe et, j'ai évolué sur la fonction de Directeur Général de la branche sécurité.

De 2014 à 2018, je fus DG de la branche surveillance humaine du groupe **FIDUCIAL**, en charge de la stratégie de développement des **7 sociétés** qui la composent. Cela représentait **4800 collaborateurs, 185M€ de CA sur le territoire français**. Nous proposons à nos clients des prestations de sécurité et de sûreté réalisées par des agents de sécurité

qualifiés dans leurs établissements (sièges sociaux, usines, immeubles de grande hauteur, ...). Mes missions étaient : le management de l'équipe de direction, la supervision des relations avec les décideurs-clés, le pilotage de la rentabilité opérationnelle, la structuration de l'organisation et le développement des talents.

En 2018, je crée **IMOWAY** un fond d'investissements privés et un promoteur immobilier qui investit sur le marché de l'immobilier pour le compte d'investisseurs/preneurs

Et que la vie t'a appris ?

L'importance des rencontres qui m'ont amené à faire des choix de carrière, à suivre certains grands patrons, à quitter un certain confort pour une nouvelle prise de risque. L'importance également des valeurs telles que l'intégrité, la loyauté et le courage.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai adopté le sport le matin avant le travail à 5h30 donc c'est course ou gainage ! Le yoga, la moto, la famille, le cinéma, les amis, les voyages occupent la majeure partie de mon temps libre. Mon investissement associatif sera pour ma retraite !

Ton ambition ?

- Participer à l'évolution de la sécurité privée et repenser notre métier : armement des agents, transfert du service public vers le secteur privé tels que radars embarqués, contravention, arrivés de nouvelles technologies robots et drones

Ta philosophie de vie ?

- Ave Aque Vale ; c'est la phrase peinte sur le flan de ma moto Bonneville ! Cette phrase était prononcée par les centurions romains aux postes frontières et signifie « Bonjour et bonne route ». Pour moi elle signifie : Avance vers la nouveauté et voyage vers l'inconnu !



Adeline GILLET

Directrice de la Transformation et des
Systèmes d'Information
GRAND PARIS AMÉNAGEMENT

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai intégré l'univers du conseil dès ma sortie de l'IFAG en rejoignant **IBM** puis **SOLUTEC** (pour le client ERDF) en tant que consultante en management des SI.

En 2015, j'ai déployé cette compétence SI au secteur de l'immobilier au sein de la société **KURT SALMON, devenue WAVESTONE** (700 collaborateurs). En 5 ans, j'ai acquis une réelle expertise en organisation SI pour les sociétés dans l'immobilier que ce soit des Établissements Publics d'Aménagement, des Établissements Publics Foncier, des SEM, du privé...

L'obtention d'un Master à l'EM Lyon spécialisé en Conseil des organisations m'a permis d'accéder au recrutement des grands cabinets de conseils. 'est ainsi que je rejoins **DELOITTE** début 2020 en tant que Senior consultante. Rapidement, je deviens Manager Transformation des Organisations et des SI - Secteur Immobilier. Aujourd'hui, je suis DSI en mission chez un client (250 collaborateurs) : je fais un état des lieux du SI et monte des scénarii pour aider la Direction Générale à prendre des décisions liées au changement. J'aime ce métier d'avenir qui participe à la vie des entreprises.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le conseil reste un secteur porteur, plein d'avenir à condition de rester très concret et d'avoir cette dimension SI, numérique assez incontournable aujourd'hui.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma double/triple compétence en SI et transformation des organisations, dans le secteur de l'immobilier

Ce que la vie t'a appris ?

Lorsque le management est bienveillant, épanouissant, il engendre immédiatement un état d'esprit de solidarité, un dépassement de soi extraordinaire. C'est ce que j'ai vécu chez Kurt Salmon où j'ai, de surcroît, rencontré 5 de mes amies actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai pratiqué l'équitation en compétition et j'ai longtemps songé à en faire mon métier. Finalement, je me suis dirigée vers le conseil mais, je pratique toujours ce sport avec passion dès que j'ai du temps. À noter que j'ai connu l'IFAG via une cavalière de mon Club, Mathilde Domy, qui avait fait l'IFAG Auxerre 😊

Liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

www.grandparisamenagement.fr



Florian LEBOCQ

Manager et conseiller immobilier IAD FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence bi-disciplinaire Infocom et anglais à Lyon II, j'entreprends l'IFAG pour avoir une vision transverse, pragmatique et financière de l'entreprise. Lors d'un salon Apec Booster Tour, un directeur de magasin de **Decathlon** m'informe que le poste de Directeur de magasin peut être accessible en 3 ans dans le groupe. Je postule et commence, 3 jours après ma sortie de l'IFAG, comme **responsable du rayon** Forme junior à Lyon Part-Dieu (équipe de 2 personnes). Au bout de 3 mois, s'ajoute la prise en charge du rayon Sports de Raquettes. J'avais donc 2 rayons et 2 comptes d'exploitation à gérer. Encore 3 mois plus tard, je prends en charge le rayon Sports urbains en entrée de magasin (équipe de 5 personnes à construire).

Au bout de 13 mois sur Lyon, je suis nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Brive-la-Gaillarde avec pour mission d'organiser son agrandissement qui passait de 2500 à 4000m².

Un an plus tard, en mai 2012, je deviens **Directeur de magasin** à Montluçon en charge des 26 collaborateurs et des 1650m² de surface de ventes. 3 ans plus tard je pilote le magasin de Villenave d'Ornon pendant un peu plus d'un an.

A l'été 2016, je rejoins **MonDocteur** où je suis aujourd'hui en charge de la Direction Commerciale Grand Est.

En 2018, je change de secteur et intègre le réseau IAD France où je suis aujourd'hui à mon compte pour développer ma propre clientèle.

Une expérience professionnelle marquante ?

Etrangement, je pense à une expérience plutôt difficile pour moi lorsque les résultats de mon magasin Decathlon - durant l'année 2013 - n'ont pas été à la hauteur des attentes et des objectifs. Je me suis remis en cause et j'ai dû rebondir, trouver des solutions et revoir mon management. Une épreuve salvatrice aujourd'hui car j'ai su mettre les bouchées double, remotiver l'équipe et remonter les chiffres en 2014.

Si tu changeais de métier ?

Toujours dans le sport, probablement du côté de l'événementiel sportif.

Et pendant ton temps libre ?

Du tennis que je pratique depuis l'âge de 15 ans (classé 15/5) et du basket en club.

Tes plus belles réussites

- En 2014, j'ai su rebondir après une période délicate en termes de résultats du magasin. Mes actions et mon projet à 2 ans ont su recréer une dynamique de groupe et booster les chiffres.

J'ai beaucoup appris sur moi et sur le management à ce moment-là. Et suis particulièrement heureux d'avoir vécu cette phase qui m'a permis de grandir professionnellement et de comprendre que rien n'est jamais acquis.



Nathalie RIBIER

Agent immobilier ORPI - CABINET SAVANNE

IFAG Montluçon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste ?

Une fois mon BTS agroalimentaire en poche, j'ai voulu poursuivre pour avoir un niveau d'études Bac+5. Des amis m'ont parlé de l'IFAG à Montluçon où j'ai passé le concours d'entrée avec succès. Le stage de fin d'études, m'a permis de commencer à travailler à des postes plutôt administratifs. Tout d'abord, 5 mois au **Crédit Agricole Centre Loire** puis 3/4 mois à la **Chambre d'agriculture de Clermont**. J'enchaîne en 2005 comme Assistante de Direction chez **Pat a Pain** à Moulins puis Adjointe de Direction du nouveau magasin de Cosne sur Loire comprenant une équipe 8/10 personnes.

En 2007, je deviens responsable de magasin au sein de l'enseigne **La Croissanterie** à Paris. Il s'agissait de piloter au quotidien une équipe de 6 personnes mais aussi de faire la gestion du planning, des commandes, le respect des objectifs, le recrutement, le management...

Fin 2008, j'ai voulu revenir à la vente et j'ai trouvé, par connaissance, un poste de négociatrice en immobilier au sein de l'agence immobilière **Orpi** de Malakoff. En 2014, j'intègre le **Cabinet Savanne**, situé à Vanves, en tant que conseillère en immobilier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans la restauration rapide, j'ai pu manager, recruter, faire du reporting d'objectifs commerciaux auprès d'un siège et comprendre les différents pans du pilotage d'une Business Unit. Des expériences riches où j'ai compris que le management est un exercice de style très délicat !

Les tendances dans ton métier ?

L'intégration des nouveaux outils de communication tel que les réseaux sociaux. L'évolution des différentes lois liées à notre métier : loi Alur...

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais la ferme de mes parents.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de mes 2 enfants encore petits (3 ans et 5 mois en octobre 2013). Sinon, j'appartiens au conseil de quartier de la ville de Vanves et suis élue suppléante de l'API, une Association des Parents (d'élèves) Indépendants de l'école de ma fille.

Tes plus belles réussites

- Arriver à être maman de 2 enfants en même temps qu'un travail prenant et sur Paris, représente une forme de réussite au quotidien !
- Travailler dans un domaine où je n'avais pas reçu de formation, au départ, et avoir su apprendre et m'adapter au quotidien.



Laurent VALLAS

Directeur régional (Rhône-Alpes)
JONES LANG LASALLE

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Entré comme stagiaire à la sortie de l'IFAG au sein du département industriel, j'en ai pris la responsabilité 6 ans plus tard. La financiarisation de l'immobilier d'entreprise m'a orienté vers plusieurs postes de management pour les départements transactionnels de **JONES LANG LASALLE Lyon**. Notre société étant en perpétuelle mutation, et possédant un ADN Anglo-Saxon, nous avons développé depuis le Hub de Lyon des métiers de conseils (renégociations de baux, AMO, études de valorisation de fonciers, aménagements d'espaces de bureaux...) pouvant être réalisés sur les régions.

Depuis 2008, j'assure donc la fonction de JLL Lyon en charge du développement des 6 grands métiers de notre société. Nos équipes progressent et représentent à ce jour plus de 77 consultants, ingénieurs, commerciaux et architectes d'intérieurs. Depuis 2012, j'ai intégré le comité de direction de JLL France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir relevé le défi de pré-vendre la tour Incity 1 an avant sa livraison. Immeuble emblématique de Lyon, mais surtout le

travail en équipe projet avec nos départements marketing, étude & recherche, Tetris et les départements transactionnels. Une vraie Task-force dédiée à notre client.

Les tendances dans ton métier ?

L'immobilier devient un véritable outil de management. De ce fait, une vision à 360° est nécessaire pour l'entreprise dans ses choix stratégiques. RH, financiers, organisation, com', aménagement des espaces... afin de répondre à ces challenges, notre métier évolue énormément et nécessite de proposer une offre de service globale incluant de multi compétences. La formation enseignée à l'IFAG permet de devenir un véritable chef de projet, c'est l'orientation principale que nous constatons : coordonner des équipes.

Si tu changeais de métier ?

Je ne veux surtout pas changer. ce métier est tellement passionnant, enrichissant, par ailleurs JLL permet de progresser dans un contexte favorable...

Et pendant ton temps libre ?

Cyclisme, running, ski, voiture ancienne, architecture et voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- C'est avant tout la réussite collective des équipes présentes à mes côtés depuis pas mal de temps qui me donne le plus de joie et de satisfaction.
- L'effort se partage ainsi que la réussite. C'est peut-être l'impulsion d'une dynamique de fonctionnement à travers la mise en place d'équipes projet pour répondre à nos clients qui me tient à cœur. Et ce dans un métier qui, à la base, est très individualiste.



Fabrice VELTEN

DAF Allemagne et Europe du Nord SAINT GOBAIN PAM (Bâtiment)

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment s'est déroulé ton parcours ?

20 années d'expériences professionnelles (14 ans en Allemagne / 6 ans en France), ouvert à la mobilité et avec un fort engagement professionnel.

J'ai tout de suite commencé à travailler en Allemagne, durant ma coopération, chez **SEPIC** en tant que Responsable Administratif et comptable (équipe / 2 pers). Deux ans plus tard, je deviens Contrôleur de gestion chez **EVIAN/VOLVIC ALLEMAGNE** du Groupe Danone (équipe / 5 pers.). Puis contrôleur de gestion siège de **TARKETT** en Allemagne (encadrement de 2 pers.)

J'intègre **SAINT-GOBAIN (en Allemagne)** en 2001 en tant que contrôleur de gestion des acquisitions, au siège de la distribution des produits pour la construction (All. et pays de l'Est). Quatre ans plus tard, je suis nommé Responsable du Contrôle de gestion et consolidation (équipe / 10 pers.).

En 2007, je reviens en **France** au poste de DAF (équipe de 30 pers) de Point P Région Est puis deviens en 2010 Directeur du Centre de Services Partagés (CSP) Finance Distribution de Point P PACA, RHA et EST basé à Marseille (équipe de 60 pers).

Début 2014, je réintègre Saint-Gobain en Allemagne en tant que Directeur CSP Finance Industrie Matériaux innovants. J'encadre aujourd'hui 60 collaborateurs en charge de la comptabilité de 40 sociétés qui produisent et distribuent du vitrage et des matériaux haute performance (abrasifs, céramiques et plastiques).

En Mai 2017, je rejoins **SAINT GOBAIN PONT A MOUSSON** à Saarbrücken.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Contrôleur financier en charge de la croissance externe chez Raab Karcher, filiale allemande de distribution des produits pour le bâtiment de Saint-Gobain. Rachat de nombreuses sociétés familiales intégrées à un grand groupe.

Les tendances sur ton marché ?

Consolidation et raréfaction du nombre de postes dans la finance.

Si tu changeais de métier ?

Une profession libérale qui me permettrait d'être mobile « librement ».

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille. La détente (lecture, cinéma, cuisine et bricolage).

Tes plus belles réussites

- Maîtrise de la langue et de la culture allemande.
- Adaptation à divers métiers de la finance en France et en Allemagne (Contrôleur, M&A, DAF, Directeur CSP).
- Constance et persévérance dans mon engagement professionnel.