



ENTREPRENEURIAT & REPREENEURIAT

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Ayoko Eléonore AGBAGLO

Créatrice et codirigeante MUSY ART

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai construit ma carrière de commerciale en commençant à Paris pour le magazine **Entreprendre**. J'ai évolué de cheffe de publicité pour ce magazine à celui d'Account Manager chez **Oracle** en Espagne où j'ai travaillé 4 ans.

Personnalité pluridisciplinaire, curieuse et investie par les Arts, je me suis investie depuis mon enfance dans des projets culturels autour de la musique, la danse et le théâtre.

C'est ma rencontre avec Chloé Dasse, mon actuelle associée, qui est à la genèse de **MUSY Art**, créé en 2019, puisque toutes les deux ont pensé MUSY comme un liant entre différents univers, desquels pouvaient émerger l'émotion, le beau et la communion. Pensez à la Joconde par exemple, vous rappelez-vous que c'est une commande ?

Quelle est ton offre ?

Aujourd'hui MUSY Art est mandatée par ses clients particuliers et entreprises pour trouver l'artiste ou les œuvres d'art (originales ou réalisées sur-mesure).

Les investisseurs ou collectionneurs, nous contactent pour des conseils et recommandations quant à l'acquisition des œuvres du Banksy de demain.

Enfin, collectionneurs ou amateurs d'art recherchent des œuvres particulières, ou souhaitent aménager leurs intérieurs avec des pièces réalisées sur-mesure ou une expérience avec l'artiste.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

6 mois après la crise sanitaire, (1er sem 2021), le marché de l'art dans sa globalité a battu des records historiques avec 6% d'augmentation (particulièrement les plateformes de vente en ligne) par rapport au record déjà établi en 2019.

Ces chiffres illustrent la dynamique du marché de l'art : sa stabilité en temps de crise mais aussi sa capacité à évoluer et s'adapter. Enfin, l'arrivée retentissante des NFT ouvre un tout nouveau marché !

Ce que la vie t'a appris ?

La remise en question est indispensable et va bien de pair avec la confiance en soi.

Et pendant ton temps libre ?

Je vibre à travers l'art vivant et graphique : expos, musique, théâtre, cinéma ! D'ailleurs, ma résolution 2022 est d'avoir un professeur de danse dans chacune des villes dans lesquelles nous travaillons ! Je soutiens également l'association **Juste un geste**, association montée par de proches amis qui aide les sans-abris de la région lyonnaise depuis 2017.

Ta philosophie de vie ?

Impliquée, entière, libre et déterminée. Je vis ma vie au rythme de mon énergie. Je me nourris de mes projets, et ils me font grandir en retour.

Très attachée à ma sérénité, je m'assure d'être entourée de personnalités fortes et bienveillantes.

Liens utiles

www.musy-art.com

<https://justeungeste.fr>



Aude Laetitia AGNIMEL

Fondatrice et co-dirigeante CONSEIL RH

IFAG Ouagadougou - Promotion 2023

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Pendant ma formation à l'IFAG, l'envie d'entreprendre est devenue de plus en plus forte, notamment grâce aux divers programmes proposés par l'école, tels que **Kcréa**, **K-innov**, **7h pile** et **Manager d'un jour**. Ces initiatives m'ont permis de développer des compétences pratiques en gestion, en innovation et en leadership, tout en me confrontant à certains défis. Participer à ces programmes m'a donné l'opportunité de collaborer avec d'autres étudiants et d'apprendre à être dans un écosystème entrepreneurial.

En tant qu'étudiante dans un contexte de crise, j'ai rapidement pris conscience que l'accès au 1er emploi peut être particulièrement difficile. Les incertitudes économiques et l'instabilité du marché du travail rendent cette étape encore plus complexe, et c'est ce qui m'a poussée à chercher des alternatives et à entreprendre. C'est ainsi qu'en 2023, avec deux cofondateurs, j'ai créé **l'Association CONSEILS-RH**, qui compte une équipe de 10 personnes. Mon ambition est de devenir un leader en communication digitale en Afrique d'ici 10 ans !

Quelle est ton offre ?

Nous proposons des programmes pour les particuliers, entreprises et cabinets de recrutement :

- **LinkedIn Tour** : ateliers RH et personal branding avec visites d'écoles, webinaires et une grande conférence (payante) avec des intervenants RH issus de toute l'Afrique.
- **Clinique RH** : collecte de CV et accompagnement des jeunes avec l'aide de cabinets de recrutement.
- **Tremplin Carrière Inclusive** : soutien aux personnes en situation de handicap pour valoriser leur profil.
- **Conseil en communication** aux entreprises et aux entrepreneurs indépendants qui veulent se valoriser sur LinkedIn

Et pendant ton temps libre ?

Musique, sport, engagement et lecture rythment mon quotidien ! Entre flûte, trompette et trombone, j'explore les harmonies autant que les terrains de basket et les routes à vélo. Passionnée par l'entraide, je m'investis aussi dans **l'AJPDBF**, l'alliance des jeunes pour la paix au Burkina Faso.

Ta philosophie de vie ?

« Celui qui ne se forme pas se déforme »

Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[Conseils-RH](#)

[Revia Burkina Faso](#)



Sébastien ANDEVERT

Fondateur & Directeur Général UPPO Communication et Formation

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT GEA option RH m'a confirmé mon intérêt pour la gestion des ressources humaines. Je poursuis en alternance à l'IFAG Nîmes, d'abord chez **MANIEBAT** (développement commercial, communication), puis chez **ADECCO MEDICAL** comme consultant placement à Avignon.

Diplômé en 2008, je décroche un CDD de 8 mois à Nîmes, rapidement suivi d'un poste de responsable d'agence couvrant le Gard, la Lozère et les Bouches-du-Rhône, avec l'encadrement de 3 personnes. Passionné par les réseaux sociaux, je crée le programme « recrutement 2.0 », devenant formateur interne au niveau national (300 salariés, 90 agences).

En 2012, je dirige 3 agences, encadre 10 collaborateurs et réalise 10 M€ de chiffre d'affaires. En février 2013, je relève un nouveau défi en conseillant les professionnels en financement chez **CRÉDIT AGRICOLE**.

En 2016, je décide de donner une orientation plus communication à mon activité et créé, **UPPO**, une agence digitale qui propose la création de sites internet et des formations au digital.

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 : pouvoir en vivre !

Et pendant ton temps libre ?

La photographie mais aussi le bricolage et le jardinage avec la construction de ma maison 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



Guillaume ANGONIN

Co-gérant & Associé RHONIBAT

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir fait la totalité de mes études en alternance chez **Adventure Group**, diplôme en poche et ambition en bandoulière, j'ai été nommé dans ce même groupe responsable de l'agence événementielle.

Après plus de 7 ans de travail acharné, j'ai pris la décision de prendre du recul et mon envol, et me suis mis à mon compte pour explorer différents axes de compétences et d'activités : du conseil en stratégie commerciale à la photographie, cette année m'a été bénéfique professionnellement et familialement. Cet envol nous a permis avec mon épouse de donner naissance à un projet qui nous tenait à cœur : la coopération humanitaire. Nous sommes restés 2 ans, avec **Fidesco**, à Santiago du Chili au Service des Migrants, où j'étais en charge de la gestion et de la communication d'une ONG.

Nous rentrons en France en 2016 où je prends la co-gestion de **LA TABL'ATURE** 2 restaurants/traiteurs à Lyon. En novembre 2017, je rejoins **ELISE** à Lyon, société spécialisée dans la collecte et le tri de déchets de bureau où j'ai piloté l'exploitation du site jusqu'à fin 2023.

Fin 2023, je me lance dans une nouvelle aventure en rejoignant la direction de **RHONIBAT**, société experte en plâtrerie, peinture, plafonds et sols

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes 7 ans chez Adventure Group sont essentiels, puisque grâce à l'alternance je n'ai cessé d'évoluer au sein du groupe, atteignant rapidement un niveau de responsabilité important. En 7 ans, nous sommes passés d'une TPE à une PME ! Cela restera donc pour moi une expérience unique, souvent acrobatique et parfois folklorique, mais qui m'aura forgé, structuré et façonné.

Et pendant ton temps libre ?

Je croque la vie en famille et apprends à mes enfants à trier leur déchets 😊 !

Tes plus belles réussites

- Sans hésiter, mon mariage et ma famille ! Je suis très fier du chemin que nous avons pris avec ma femme, Marie-Charlotte et nos quatre enfants.
- Avoir été partie prenante du développement d'une TPE.
- Avoir osé... Avoir osé tout quitter pour Vivre une aventure de don de soi avec FIDESCO.



Boris ARMAND

Fondateur et Vidéaste

ARMAND BORIS-ANTOINE

IFAG Lyon - Promotion 2019

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai fait un Bac scientifique et souhaitais devenir ingénieur pour travailler dans les énergies renouvelables. Mais après mon BTS NRC, j'ai eu envie de créer mon entreprise. L'IFAG m'a conforté dans cette voie via son cursus entrepreneur qui m'a permis de créer ma première offre à travers la conception d'une appli mobile apportant des solutions liées aux problèmes informatiques.

Une fois mon diplôme en poche, j'ai travaillé chez **CASTORAMA** (6 mois) puis chez **DECATHLON** (2 ans) en tant que chef de rayon cycles.

À l'époque, nous développons une offre pour vélo d'occasion et j'avais besoin d'un comptoir d'accueil. Rien d'accessible et de personnalisable n'existait. Alors, j'ai pris mes outils et je l'ai fabriqué moi-même. D'autres magasins ont vu mon comptoir et m'ont demandé qui me l'avait fourni. J'ai répondu « c'est moi et c'est 1000€ ». J'ai commencé ainsi en m'occupant de la livraison avec un utilitaire loué.

Ensuite je me suis associé avec Luca, un vendeur que j'avais recruté, passionné de Design. En 2022, nous avons créé **DESCO**. Nous concevions et fabriquions des comptoirs d'accueil sur mesure. Entièrement personnalisables à l'infini, ils présentant l'avantage d'être sur roulette et de se connecter entre eux pour créer des zones au sein d'un magasin. Lorsque nous effectuons un devis, nous modélisons le mobilier en 3D afin que le client puisse se projeter.

L'aventure a duré 3 ans car Decathlon, notre principal client, a changé de stratégie.

En 2025, je renoue avec l'entrepreneuriat et lance ma propre entreprise spécialisée dans la vidéo : **ARMAND BORIS-ANTOINE**.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de sport, je pratique régulièrement le vélo, le tennis, l'escalade, la rando, le ski. Je joue aux échecs et fais du Chessboxing (1mn d'échec, 1 mn de boxe anglaise).

Ta philosophie de vie ?

*" Le plus grand risque est de n'en prendre aucun..."
(Mark Zuckerberg)*

Parallèlement, il faut accepter de commettre des erreurs, comprendre de ses erreurs et les corriger.

Liens utiles

www.desco.design/

[Mon profil LinkedIn](#)



Marianne AURIAC-BIGNEBAT

Coach professionnelle KANOPE CAE

IFAG Toulouse - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai un parcours de 15 ans dans des fonctions commerciales et managériales au sein de PME-PMI

En manageant des équipes de ventes et pluridisciplinaires, je me suis souvent interrogée sur les leviers de motivations individuels et collectifs pour faire progresser chaque collaborateur.

J'ai choisi de valoriser mon expérience, mes qualités humaines, d'écoute et ma volonté de développer les compétences individuelles et collectives en créant mon activité indépendante de Coach professionnelle en équipe et en individuel fin 2010. J'accompagne les dirigeants les managers, les salariés et les équipes en facilitant la prise de recul et le recherche de solutions sur des problématiques stratégiques, managériales organisationnelle, de gestion du temps d'adaptation au changement et en intelligence collective. Je vais l'essentiel pour vous accompagner simplement et développer une vision commune de succès et de performance.

Je cultive les possibles en coaching et en accompagnement, avec pragmatisme, énergie et enthousiasme.

Quelles sont les tendances dans ton métier ?

Le coaching est un métier en évolution et qui se doit de s'adapter aux nouvelles pratiques en entreprise. J'ai tenté de faire bouger les lignes en co-fondant, de 2017 à 2019, une plateforme de coaching à distance, innovante, interactive et par l'écrit, Ubicoach & Co.

Quelle est ta valeur ajoutée en tant que coach ?

Mon coaching est impliquant, décentrant, et en simplicité pour libérer les potentiels et tous ses possibles dans le no limit!

Ce que la vie t'a appris ?

Qu'il est important de bien se connaître et d'être authentique, de croire aux complémentarités et d'Oser pour réaliser ses ambitions et ses rêves.

Et pendant ton temps libre ?

Des sports de montagne : ski, randonnée. Du tennis dans un club au moins 2 fois / semaine et des matchs en équipe. J'adore voyager, cuisiner, recevoir, m'occuper de mes 2 enfants.

Ton ambition

Ma passion pour mon métier nourrit par des rencontres très diversifiées, ma curiosité toujours en éveil et l'envie de toujours avancer !

Ta philosophie de vie

Croire à son potentiel pour être incroyable chaque jour !

<https://www.ubicoach.com/>



Franck BACHMANN

Associé fondateur
FBK CONSULTANTS

IFAG Paris - Promotion 1990

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

Après l'IFAG, je suis devenu consultant chez **EUROSEPT ASSOCIÉ**, un cabinet de management organisé par métier dont celui de l'assurance, devenue ma spécialité. Le début d'une aventure humaine et de la découverte du monde de l'assurance. Ensuite, j'ai évolué au poste de Manager chez **DELOITTE** pendant 2 ans, puis 5 ans chez **ATOS CONSULTING** en tant que Senior Manager. En 2008, j'ai rejoint **INTUITO** où je participe à la Direction de ce cabinet conseil, spécialisé dans le conseil opérationnel en développement et notamment dans l'assurance, créé par un ancien de chez Eurosept. Dans ce même secteur, je deviens en 2013 directeur chez **TNP CONSULTANTS**. Cinq ans plus tard, en 2018, je crée mon propre cabinet de conseil en Assurance : **FBK CONSULTANTS**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fusion entre MMA et le Groupe Azur en 2005. 5000 personnes concernées, des dizaines de chantiers regroupés selon 10 périmètres métiers. Je pilotais directement 3 projets et participais au

Les tendances à venir dans ton métier ?

A l'avenir, les entreprises feront appel à des consultants en étant convaincus de leur valeur ajoutée. Autre phénomène : les consultations seront de plus en plus validées au plus haut du Management.

La notion de marque jouera sans doute à plein. Les dirigeants qui utiliseront des cabinets conseils se « couvriront » en faisant appel à des cabinets connus et reconnus.

Enfin, la « seniorité » des consultants influera dans la construction de la valeur ajoutée évoquée plus haut. En effet, dans notre métier l'expérience représente un atout indéniable voire indispensable !

Si tu changeais de métier ?

Je suis passionné par le sport avec tout ce que cela comporte de valeurs : le challenge, le dépassement de soi... Aussi, j'irai probablement rejoindre ce milieu comme journaliste sportif ou dans la direction d'une structure sportive.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, le cinéma, les voyages. Je suis également de très près le rugby.

Tes plus belles réussites

- Concilier la famille et un métier prenant, représente un exercice de style... au quotidien.
- Avoir cultivé et entretenu des rapports humains dans un monde professionnel difficile.
- Avoir réussi ma reconversion en faisant l'IFAG à 26 ans. Je travaillais dans le sport et, pour de multiples raisons, j'ai choisi de tout lâcher pour reprendre mes études. Challenge gagnant !



Marie-Eve BAGOT

Fondatrice & Co-gérante WAIT FOR IT PRODUCTION (Vidéo)

IFAG Lyon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon IUT GACO, je choisis l'IFAG pour sa pédagogie et la 3^e année passée en entreprise. J'obtiens ainsi mon 1^{er} CDI en tant que chef de rayon chez **AUCHAN**. A 22 ans, je manage 6 personnes. Une expérience très formatrice mais dans un secteur dont l'évolution de carrière ne répondait pas à mes envies.

Un univers plus feutré se présente alors à moi en 2005 lorsque j'intègre **BNP PARIBAS** comme Conseillère Patrimoniale. Trois ans plus tard, je suis nommée Responsable Commerciale d'un segment de marché. Pendant 2,5 ans, je crée des challenges, forme les conseillers, développe des offres locales auprès de 40 agences en région lyonnaise. Nous nous séparons en bon terme pour que je puisse suivre un Mastère spécialisé en Marketing et Management des Entreprises de services (2011/2012).

J'ai alors 30 ans et change de cap en devenant consultante chez **KESTIO**, une agence spécialiste de la relation client performante.

En 2013, durant mon congé maternité, j'aide mon mari à son compte comme producteur audiovisuel et nous créons ensemble **WAIT FOR IT PRODUCTION** en octobre 2013.

Notre agence audiovisuelle crée et produit du contenu vidéo pour des entreprises et des institutions. Nos clients sont variés : un groupe de luxe, Impex (Michelin), Spring (ancien Adecco Expert), des PME locales, des agences web ou événementielles.

Une expérience professionnelle marquante ?

Chez Kestio, ce cabinet créé en 2007 par 2 anciens de chez PWC. Brillants, atypiques dans leur posture managériale et entrepreneuriale, j'ai appris à leur contact ce qu'est l'assurance, la prise de décision, l'exigence dans chaque détail, la préparation... Beaucoup d'éléments qui m'ont aidé à franchir le cap de la création d'entreprise.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La vidéo est un marché en pleine expansion. Les études montrent qu'en 2017, 2/3 du trafic mondial de données sera de la vidéo et que les dépenses vidéo des entreprises ont doublé en 2 ans et vont redoubler dans les 2 prochaines années.

Et pendant ton temps libre ?

Pour le moment, peu de place pour d'autres activités que mon jeune fils et le développement de notre entreprise.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours riche en expériences très variées : du terrain très rugueux (Auchan) à un univers plus feutré (BNP Paribas) en passant par la reprise d'études à la trentaine.

Cette richesse est une fierté et m'aide considérablement dans le développement actuel de notre entreprise.



Raphaël BALAY

Fondateur et dirigeant de MEVOLUTION
Président d'IFAG Alumni (Janvier 2016)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis issu d'une famille d'entrepreneurs et très jeune je pensais que la réussite passait par la création d'entreprise. Alors après avoir gravi les échelons et eu la certitude que je voulais exercer le métier de consultant, la décision de créer ma « boîte » était évidente. Cependant il m'a fallu résoudre un vrai blocage : « La PEUR de ne pas réussir et de ne pas être à la hauteur ». C'est en travaillant sur ma confiance et mon projet que j'ai acquis la certitude que j'allais réussir. J'ai donc décidé en 2005 de me lancer dans cette belle et merveilleuse aventure. Cela fait 11 ans et je suis toujours passionné par l'aventure entrepreneuriale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les organisations hiérarchiques ou matricielles sont concurrencées petit à petit par des organisations qui laissent une place plus importante à l'homme. On appelle cela l'entreprise libérée, où la posture du manager est fondamentalement différente, avec plus de confiance faite aux collaborateurs et moins de contrôle.

Cette tendance est enthousiasmante car le fruit de ce modèle de management est

triple : innovation, bien-être au travail et rentabilité. Aujourd'hui, mon métier est d'accompagner les entreprises, qui le souhaitent, sur ce chemin.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je pense être quelqu'un de foncièrement positif, curieux et je fourmille d'idées pratiques pour faire toujours mieux et plus vite. J'aime collaborer en équipe. C'est pourquoi j'ai une vie associative très riche et de nombreux engagements dans le monde économique et éducatif.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie est belle pour qui veut la regarder ainsi. J'ai aujourd'hui la conviction que l'Homme est bon et je me suis aperçu que si on le regarde comme cela il vous donne le meilleur. Petit à petit j'ai appris à faire confiance a priori et que dans toute chose, tout événement qui m'arrive, il y a du positif.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime avoir une vie riche. Je fais du Golf (Index 12) et du vélo toutes les semaines. J'aime apprendre, au sens large alors je suis des formations de développement personnelles.

Tes plus belles réussites

- Faire bouger la planète management pour contribuer à développer notre territoire sur le plan économique.

Ta philosophie de vie

- J'aime à penser que je suis un homme libre et acteur de ma vie. J'aime la phrase de John Lennon : « *Quand je suis allé à l'école, ils m'ont demandé ce que je voulais être quand je serai grand. J'ai répondu « Heureux ». Ils m'ont dit que n'avais pas compris la question, j'ai répondu qu'ils n'avaient pas compris la vie.* »



Thomas BERNEREAU

Courtier en chevaux de course

THOMAS BERNEREAU AGENCY

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

L'idée de vivre de ma passion, pour les courses hippiques, m'a suivi tout au long de mon cursus scolaire.

Une fois mon diplôme de l'IFAG en poche, j'ai préféré faire mes armes dans une grande entreprise de préférence en lien avec ma passion, c'est ainsi que j'ai intégré le **PMU** en tant que chargé des Grands Evènements.

Après 4 années passées au sein de cette entreprise, j'ai décidé de me lancer en créant ma propre société.

C'est ainsi que sont nées **Thomas Bernereau Agency SARL**, entreprise de courtage, conseils en chevaux de course et **Ecurie Thomas Bernereau SARL**, entreprise d'élevage et d'investissements en chevaux de course.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au PMU en tant que chargé des Grands Evènements m'a beaucoup apporté, tant sur le plan professionnel que personnel.

Durant ces 4 années, j'ai géré des budgets importants et monté des opérations d'envergure.

Tour De France Cyclisme (3), Roland Garros (3), Grand National du Trot (4), Salons de l'Agriculture (4), saisons de TOP 14 et Pro D2 (2)...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de courtier en chevaux de course s'est démocratisé depuis dix ans, passant de 2 principaux acteurs à une dizaine. D'ici 5 ans cette tendance devrait se confirmer voire s'amplifier. Je constate aujourd'hui une réelle dynamique sur les investissements consentis sur la filière hippique.

Si tu changeais de métier ?

Je n'ai pas l'intention de changer de métier dans un avenir proche car j'exerce une activité qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Mon métier de courtier me laisse très peu de temps libre puisqu'il y a des courses hippiques 365 jours par an sur différents hippodromes en France.

Je pratique le golf et me passionne pour la cuisine.

Tes plus belles réussites

- L'organisation de trois TOUR DE FRANCE cyclisme pour le PMU.
- La création de mes propres structures et mon statut de plus jeune courtier de France.



Franck BERTHOD

Business Strategy & Innovation Expert for Africa ANTILOP DEVPT NETWORK (ADN*)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise de conseil ?

J'explique mon parcours dans [une vidéo](#) que je vous invite à regarder.

Aujourd'hui, j'interviens au travers d'Antilop DN* sur 4 piliers :

- Conseil stratégique, Etudes et conseil devpt et redressement d'entreprise et secteurs (Afrique de l'Ouest)
- Conseil financier et investissement, levées de fonds PME et Startup (Afrique Ouest et diaspora)
- Incubation et accélération Startup (Paris et Afrique de l'Ouest)
- Board ou strategic Member (Paris, Abuja, Manille, Abidjan, Dubai) et mentor ou prof (Mba Executive Entrepreneurship ou stratégie Afrique)

Mais je suis au Board de nombreuses entreprises en Afrique et Consul Honoraire de France à Grand Bassam (près d'Abidjan) depuis 2025.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La passion, un alignement entre la réflexion stratégique et la mise en œuvre opérationnelle, un regard expérimenté et complémentaire d'entrepreneur, de manager, mais aussi de coach, une grille de lecture affûtée et agile sur des terrains parfois risqués et une bonne formation !

Ce que la vie t'a appris ?

Le diplôme de l'échec, l'intelligence est collective, rien n'est certain, tout est possible, restez en forme, aimez les gens et apprenez tous les jours, en vous entourant bien. Et je crois, finalement, que tout est dans le chemin et l'énergie.

Et pendant ton temps libre ?

Une passion pour l'Art Contemporain, africain aussi, les voyages, le sport et pas mal d'engagements sociaux sur la jeunesse et la culture.

Ton ambition ?

- Déployer notre vision d'innovation inversée et sustainable depuis le continent vers l'Europe, sans prismes, de manière vraiment globale.

Ta philosophie de vie ?

- Rendre mes proches heureux, fabriquer et profiter des petits bonheurs au quotidien, transmettre et continuer à rêver.



Anthony BLAEVOET

Fondateur et Directeur Associé HUMAN SEARCH

IFAG Paris - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année IFAG en entreprise au sein de la société **EPITECH** (Agence d'intérim) grâce à un Ifaguien venu faire marcher le réseau des anciens. J'y ai travaillé 2 ans en tant que consultant en recrutement puis j'ai eu l'occasion au sein de cette structure de monter et diriger une agence : **MELEO**. Après 5 ans passés au sein du groupe Epitech, j'ai souhaité donner un nouvel élan à ma carrière en rejoignant le groupe **ROBERT HALF** (Cabinet de recrutement fonction financières et comptables) pour lancer une nouvelle agence sur la zone IDF sud. Après 3 ans de croissance sur ma Business Unit de Massy, j'ai récupéré la gestion de 2 autres agences (La Défense et Nantes). Début 2013, j'ai décidé de lancer mon cabinet de recrutement en prenant le meilleur des best practices de mes deux employeurs.

HUMAN SEARCH est donc la synthèse de l'ADN de mes premières expériences professionnelles. Le cabinet qui a regroupé jusqu'à 7 salariés, est spécialisé dans les fonctions finance, comptabilité, RH, paie. Nous travaillons avec des entreprises comme : L.Barrière, Edenred, Loxam, Nature et Découverte...

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Au sein des équipes Human Search j'apporte une grande connaissance du marché du recrutement et un regard avisé sur le potentiel de chaque candidat rencontré. Je forme également les consultants à être capables d'apporter une vision stratégique à leurs clients lors de recrutements qui pourraient apparaître comme une simple formalité.

Auprès de mes clients, ma grande force est d'avoir la capacité d'appréhender rapidement leur organisation et leurs enjeux afin de leur garantir un recrutement optimal.

Ce que la vie t'a appris ?

Plusieurs enseignements me viennent après 20 ans de carrière : le premier serait « Ce n'est en regardant ce qu'il nous reste à accomplir que l'on avance et non en regardant ce qui a déjà été réalisé ». Le second plus opérationnel, repose sur le fait que chaque manager a les équipes qu'il mérite (trop de manager se plaignent de leurs équipes alors que le problème vient souvent d'un mauvais encadrement).

Et pendant ton temps libre ?

Je jardine un peu pour me libérer l'esprit et je passe du temps avec mes enfants.

Ta philosophie de vie ?

« Science sans conscience n'est que ruine de l'âme »

Proverbe répété, lorsque je finissais mes devoirs juste avant de rentrer en cours, par Mr Talbert mon prof. de Physique en 4^{ème})

Liens utiles

www.human-search.fr

www.tutodelemploi.com

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Sébastien BLOCHET

Fondateur & Dirigeant KÉMÉO (Solution RH et suivi des temps)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Issu d'une famille d'entrepreneurs, j'ai commencé par un Bac S et un DUT génie mécanique. Mais, l'environnement technique me plaisait moins que la finance et le marketing. C'est pourquoi, j'ai choisi l'IFAG orientée entrepreneuriat et finances.

Mon 1^{er} stage d'été de 4 mois chez **PLM MARKETING** m'a permis de faire des études marketing et de gérer jusqu'à 15 enquêteurs. En 3^e année, je suis entré chez **CMG**, une société spécialisée en solutions ERP sur SAP. Durant 3 ans, je me suis spécialisé dans la partie paie que je n'aimais pas particulièrement. Pourtant, j'ai continué en 2004 jusqu'en 2007 chez **ARINSO**, une société de 2000 personnes dans le monde qui ne faisait que du SAP HR. Devenu expert paie, j'ai pu gérer des comptes comme Cegelec (10000 salariés), Metro (10 000 s.) ou le CNRS (40000 s.).

En 2007, je crée **CINETHIC** positionnée spécialiste SAP HR. L'entreprise a compté 18 pers. et un CA de 1,8 M€. En 2016, nous fusionnons avec le Groupe HR PATH et je crée **KEMEO**, une solution RH et de suivi des temps.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une rencontre un soir dans un café à Toulouse. J'échange avec un jeune. Il me fait comprendre que je suis autonome, capable de trouver des clients sans difficulté. Et m'interpelle : « Pourquoi ne crées-tu pas ton entreprise ? » Ce fut un déclic car au fond j'étais prêt ! Le lundi j'ai démissionné et préparé la création de Cinéthic.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le modèle ERP de SAP est en train d'évoluer et de s'ouvrir. Il faudra à terme être un spécialiste de SAP et des produits d'autres éditeurs proposant des solutions métiers très performantes et ergonomiques.

Si tu changeais de métier ?

Etre vétérinaire, j'aime les animaux. Si j'avais beaucoup voire trop d'argent, je monterais un parc zoologique.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie du réseau Plato et du Club IT Vendôme où je côtoie des chefs d'entreprise. C'est crucial d'échanger avec d'autres ses expériences.

Tes plus belles réussites

- D'avoir décroché la gestion des systèmes de paie de Lacoste et de l'Oréal.
- Faire partie du comité stratégique d'une société dans laquelle je suis auprès de Polytechniciens ou Hec ...s'ils comptent vite et bien, l'IFAG favorise la modestie et la vision stratégique.



Romain BLOURDE

Co-fondateur et directeur général
SCIADO PARTENAIRES

IFAG Lyon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Issu d'une famille d'agriculteurs, j'ai compris très tôt que le travail était plus un style de vie que seulement une activité.

Mes débuts dans le monde de l'entreprise m'ont permis de découvrir le l'univers industriel dans une ETI, puis de me familiariser avec les grandes structures avec mon arrivée chez **ENGIE**, où je suis resté 8 ans.

Enfin, la soif d'assumer mes décisions, de partager mon envie et mes aventures m'a poussé à franchir le pas et à ouvrir **SCIADO PARTENAIRES**, en 2015.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Des formats pédagogiques :

- Courts & concrets
- Innovants et impliquants
- Axés sur les compétences
- Accessibles et customisables

Quelle est ta valeur ajoutée ?

- Mon côté multitâche et « touche à tout »
- Ma capacité à apprendre vite une nouvelle fonction/compétence
- Mon savoir « Organiser les projets »

Ce que la vie t'a appris ?

- Persévérance et constance sont les deux amies de la performance
- Lancer une entreprise ne s'arrête pas à empiler du chiffre d'affaires et à en soustraire des charges
- Piloter une équipe est une chose, la fédérer est beaucoup plus enthousiasmant

Et pendant ton temps libre ?

Des voyages physiques pour de nouvelles cultures et des voyages littéraires pour de nouvelles époques !

Ton ambition ?

Développer une entreprise respectée pour son savoir-faire et son fair-play

Fédérer une équipe qui a envie de venir le matin pour partager sa journée et non la subir

Ta philosophie de vie ?

On peut perdre une vie à chercher la reconnaissance des autres alors que le bonheur passe déjà par sa satisfaction personnelle



Aldric BLUTEAU

Cofondateur et Président
AMEUBLYS (Location et installation de meubles)

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DEUG de Physique Chimie, je suis arrivé sur Lyon pour faire mes études à l'IFAG, j'ai cherché à louer un appartement meublé. Je me suis aperçu qu'il y avait peu d'offre de ce type. Durant le Kcréa, nous avons étudié le marché de la location meublée et demandé aux professionnels du secteur immobilier si une offre comprenant location de mobilier + installation + garantie, les intéressaient.

Le retour fut très positif avec des promesses de nous faire travailler si nous une structure, ce que nous avons fait avec 2 IFAGuiens du groupe Kcréa.

Nous proposons de transformer les biens nus en biens locatifs meublés et équipés. Notre offre comprend le mobilier : lit, table, canapé, armoire, ... l'électroménager : frigidaire, lave-linge, lave-vaisselle, ... et le multimédia : TV, chaîne Hifi, lecteur, ... Cette offre est faite à partir d'un catalogue où chaque élément est proposé individuellement pour composer sa décoration selon ses besoins, avec possibilité de changement ultérieur.

Notre innovation réside dans la solution globale proposée : location + installation + garantie. Cela n'existe pas encore.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 3 mois passé chez Pluris consultant à Grenoble où j'étais responsable marketing. J'ai appris à développer des projets de manière autonome dans des secteurs très variés : gestion de sites internet, tests comportementaux, guides de voyages.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'immobilier va mal. Les professionnels du secteur cherchent des solutions. La location meublée représente une opportunité qui, en outre, bénéficie d'avantages fiscaux.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une autre société ou je m'associerais avec mon père lui-même entrepreneur

Et pendant ton temps libre ?

Je suis très impliqué dans le réseau BNI qui m'a apporté des contacts intéressants pour Ameublys.

Sinon, je fais un peu de foot et passe du temps avec mes amis.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à devenir autonome financièrement, à réussir à me payer un salaire et à récompenser les personnes qui ont cru en notre projet puisqu'aujourd'hui la valeur de leur investissement a été multiplié par 6 !



Valery BOROCCO

Président BOROC'AUTO (Midas)

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je rejoins **CARREFOUR** en 1992 lors de ma 3e année à l'IFAG. Pendant 26 ans, j'y évolue tous les 2 à 3 ans, en alternant postes opérationnels et fonctionnels. Je commence comme chef de produit alimentaire, puis deviens directeur de supermarché et acheteur épicerie. Par la suite, je prends en charge les achats non-alimentaires pour les 200 hypermarchés français, dans des catégories comme la téléphonie, la bureautique, puis la photo.

Souhaitant revenir au terrain, je prends la responsabilité du département produits frais d'un hypermarché, avant de réintégrer la direction des achats au niveau national, cette fois sur les univers "image et son", puis sur les produits nomades pour la France et l'Espagne — les deux plus gros marchés du groupe — représentant à eux seuls 90 M€ d'achats.

Je poursuis en tant que directeur du Front Office pour les produits techniques (électroménager et multimédia), où je manage 15 responsables régionaux et supervise la stratégie commerciale déployée par 1 600 vendeurs en magasin.

Enfin, j'accède à la direction régionale IDF avec la gestion de 12 supermarchés, 800 collaborateurs et un CA annuel de 220 M€.

En 2024, fort de cette expérience, je me lance dans l'entrepreneuriat et prends la direction d'un garage **Midas BOROC'AUTO**.

Une expérience professionnelle marquante ?

Ma 1^{ère} expérience de management : J'avais 26 ans et dirigeais un magasin de 25 personnes ! Sinon, mes missions à caractère international qui ont nécessité une capacité d'adaptation culturelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La mobilité, les objets connectés, le multi-canal, tout un programme !

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être sportif professionnel et plus particulièrement rugbyman.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du rugby jusqu'à 40 ans, une véritable passion ! Aujourd'hui, je fais du tennis (classé 15/4) et du Golf.

Tes plus belles réussites

- Je n'ai pas de réussite particulière qui me vienne en tête. C'est plutôt une succession de challenges réussis mais aussi parfois des échecs, qui rendent une expérience professionnelle enrichissante.
- Sinon, avoir trouvé un équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie personnelle représente pour moi la seule vraie réussite ! C'est ce qu'on appelle aujourd'hui le « work-life balance » !! C'est très en vogue.



Olivier BOUCHET

Repreneur et dirigeant SAS CULAUD (Bois)

IFAG Paris - Promotion 1994

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai passé 17 ans chez PPR en occupant 5 postes différents dans la partie importation et transformation de bois. De Directeur de site chez **Silverwood/PBM** (43 pers. 22 M de CA) à Directeur régional pendant 2 ans puis Directeur d'un centre d'importation (35 pers) pendant 7 ans, je suis devenu DG France de l'enseigne Silverwood (5 sites, 300 salariés, 110 M€) à Saint Malo.

L'entreprise sera vendue aux anglais en 2005. Quatre ans plus tard, je décide de rejoindre **Protac Ouest** (Groupe familial Rose) spécialisé dans la construction de bâtiments agricoles et l'importation de bois résineux. Nous sommes passés de 11 à 19M€ de CA en 3 ans et de 35 à 45 salariés. En 2013, je crée **France Bois conseil** et fais du consulting essentiellement pour la scierie Grouazel.

Quatre ans plus tard, je rachète **Culaud SAS**, une PME de 11 salariés réalisant 1,4M€ de CA, fabricant de composants en bois (marches, moulures, plans de travail, petits meubles...) pour le bâtiment, le nautisme et l'industrie. Notre spécificité : fabriquer des produits complexes sans contrainte de quantités, dans un délai court.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les matières premières nobles (bois, métal, pierre) reviennent à la mode après avoir été chahutées par la venue des matériaux de synthèse mais cela concerne des marchés plus restreints (nautisme/naval) que le bâtiment dont nous dépendons majoritairement.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une très bonne connaissance des essences de bois ainsi que les réseaux de fournisseurs ou sous-traitants sans oublier mon expérience en management et en développement commercial.

Ce que la vie t'a appris ?

Rester humble, rester simple, rester soi-même ! Être une valeur d'exemple pour manager ses équipes.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille source d'équilibre représente un soutien indéfectible dans mon aventure entrepreneuriale. Je fais également du sport : VTT, gym, course à pied. Je continue à être mentoré par un parrain du réseau entreprendre qui m'a prêté 45000€ à taux zéro... Je suis membre du CJD de Vannes.

Ton ambition ?

- Développer mon entreprise étendre nos bâtiments, peut-être en acquérir d'autres, développer de nouvelles niches de business liées à notre cœur de métier....

Ta philosophie de vie ?

- À chaque jour suffit sa peine ! Relativiser.

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Paul BOUSIN

Fondateur et dirigeant de TALKAG
(Plateforme agricole) et de SOYTOUCH
(Silo/soja) et SOYCAIN

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à créer tes entreprises ?

Mon père a créé le **SILO DU TOUCH (SOYTOUCH)** en 2004. Précurseur, il a également ouvert la filière soja en France mais ses débuts furent difficiles. Aussi après mon alternance chez **AIR LIQUIDE** où j'ai vendu du gaz pendant 2 ans, j'ai aidé mon père à restructurer **SOYTOUCH**. L'entreprise est passée de 1M€ de CA en 2009 avec 2 salariés à 30M€ de CA en 2021 avec 25 collaborateurs.

Le développement s'est effectué grâce à la diversification. En 2013, il y a eu une hausse du prix du soja. Nous avons pris un billet d'avion avec mon frère et nous avons créé **SOYCAIN** en Afrique de l'Ouest. Aujourd'hui, on forme 35000 producteurs de soja, tournesol, maïs, cajou. On les conseille, on les audite puis on leur achète les grains, qu'on nettoie et reconditionne. 100 personnes travaillent pour nous en Afrique pour un CA de 40M€ en 2020. On produit 40000 tonnes de soja en France (qu'on exporte à 95%) et 55000 tonnes de soja en Afrique de l'Ouest.

La plateforme **TALK AG.COM** est une bibliothèque du savoir agricole, un réseau social pour échanger sur les pratiques (25000 agriculteurs inscrits) et un moyen de digitaliser nos formations.

Quelle est ton offre ?

Aujourd'hui, nous sommes négociant en grains spécialisé dans le soja avec 4 métiers :

- Accompagner la filière en conseillant les producteurs de soja.
- Stockage, conditionnement et nettoyage des graines
- La promotion à l'international
- La R&D de nouvelles variétés et outils numériques

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'agriculture française doit changer pour devenir plus verte mais les consommateurs aussi car ils veulent des prix toujours tirés. Résultats : 1/3 des produits bio sont importés !

Le marché du soja est porteur car il s'agit d'un aliment protéinique en plein essor particulièrement en Asie (lait de soja, Tofu).

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas hésiter, aller vite et prendre du plaisir dans son job. Je peux dire aussi que le travail et les efforts paient toujours.

Ta philosophie de vie ?

Je suis un éternel optimiste et je pense que cet état d'esprit peut vraiment aider à devenir un entrepreneur heureux.

Liens utiles

www.silosdutouch.com

www.talkag.com

[Vidéo Silodutouch](#)

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Patrick BRUNET

Repreneur cofondateur
Holding ADOA (Automatisme/Motorisation)

IFAG Paris - Promotion 1991

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je commence par être commercial chez **Legrand** dès ma 3^e année à l'IFAG de 1990 à 1993. L'expérience terrain m'amène à faire du marketing chez **Magneti Marelli** (un équipementier, filiale de Fiat) en tant que chef de produit. Trois ans plus tard, **Philips composants** me propose la responsabilité du développement commercial des grands comptes de la sous-traitance électronique. J'y manage une équipe de 5/6 personnes pendant 5 ans et apprends le commerce à l'international (US, Asie, Europe).

Fin 2001, un de mes contacts du groupe américain **Flextronics** (150 usines dans le monde, 200 000 collaborateurs, 30Mds \$ de CA) me propose la direction de la Supply chain France. Un an plus tard, je deviens DG de **Flextronics en France** (500 M€) et dirige une usine de 1000 personnes située à Laval. En 2005, nous fermons cette usine. Puis, je dirige trois usines en France pendant 2 ans pour ensuite être en charge du management de divisions au sein du groupe avec une dimension plus internationale.

Fin avril 2013, je me sentais prêt pour entreprendre et décide de quitter Flextronics pour racheter une société.

Je travaille sur le dossier avec un ami, Hervé Lescure, connu sur les bancs de l'IFAG il y a plus de 25 ans ! Nous investissons ensemble plusieurs millions d'euros pour racheter 2 entreprises spécialisées dans la motorisation et automatisé des fermetures. Elles réalisent 5 M€ de CA avec 20 salariés. Notre ambition est de développer un groupe industriel de 20M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fermeture de l'usine de Laval qui comprenait 1000 salariés avec un 1^{er} plan puis un 2^e et enfin la fermeture. En tant que dirigeant, j'ai compris l'importance d'être juste humainement même si les décisions sont difficiles. J'ai également appris le processus de restructuration et de ré-industrialisation au sein d'une localité et de son environnement économique-politique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La motorisation est encore un métier d'artisan. Notre ambition est de devenir un groupe industriel dans le domaine sachant que le taux d'équipement automatisé est faible en BtoB ou BtoC (20% en moyenne).

Tes plus belles réussites ?

La dernière ! Le fait d'avoir repris ces 2 entreprises et de l'avoir fait en 6 mois au lieu de 2 ans comme je l'avais initialement imaginé et avec un ami !

Tes conseils de repreneurs de sociétés ?

- **1^{ère} étape** : se faire une note de cadrage comprenant ses souhaits : contexte, valorisation, secteur...
- **2^e étape** : se faire alimenter en dossier par des structures spécialisées en cession afin d'avoir le choix.
- **3^e étape** : travailler le BP et rencontrer les cédants. Nous étions en compétition face à des personnes morales qui proposaient plus d'argent et nous avons su convaincre les cédants.

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Guillaume BUSSON

Gérant franchisé DeNeuville CULTURE CHOCOLAT DU MANS

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise en prenant une franchise ?

En sortant de l'IFAG en 2007, je voulais aller dans la grande distribution et suis rentré dans le **GROUPE SAVENCIA** (Soparain Bongrain à l'époque) en tant que COMMERCIAL, puis j'ai été démarché par **Intersnack** (Vico, Curly, Monster Munch,...) pour occuper le même poste. Ensuite j'ai rejoint **Lidl** en tant que responsable de réseau (gestion de plusieurs magasins et une quarantaine de personnes).

Ma conjointe ne pouvant se faire muter en Bretagne, c'est moi qui ai fait le chemin en abandonnant mon poste pour la retrouver au Mans puis en reprenant le magasin **DENEUVILLE** du Mans en 2013.

Aujourd'hui, je suis gérant de mon point de vente qui réalise 260 K€ de CA en 2021. Il faut être polyvalent et avoir des compétences dans les RH, mais aussi savoir piloter plusieurs budgets (communication, investissements), savoir calculer une marge, et développer sa masse de marge.

Quelle est ton offre ?

DeNeuville est spécialisé dans les bonbons de chocolat noir (avec plus de fèves de cacao que de sucre ou graisse). Je propose quelques produits annexes comme de la confiture artisanale.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Associer la vente du chocolat à d'autres produits sera sans doute une tendance demain. D'ailleurs De Neuville a monté une alliance avec Comtesse du Barry et Nicolas en ouvrant une première boutique « Savour Histoire de gourmets » à Vichy

Nous sommes également sur des produits liés à la mondialisation du commerce. Par exemple, les feux de forêts en Californie vont avoir un impact sur le prix des produits chocolatés, car il s'agit du 1^{er} exportateur mondial d'amandes. Des instabilités politiques dans des pays comme le Ghana ou la Côte d'Ivoire (50% de la production mondiale de fèves de cacao) jouent sur le prix du cacao.

Ce que la vie t'a appris ?

On peut apprendre de tout le monde et il n'y a pas de questions idiotes, car une personne qui pose une question montre son implication et permet de savoir si elle a bien compris.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes 3 enfants, du running et des soirées entre IFAGuiens d'Angers 😊

Ta philosophie de vie ?

" The show must go on "

Liens utiles

www.chocolat-deneuville.com/

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Sylvain CAMBON

Fondateur & CEO

CHALLENGE RECRUTEMENT

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai démarré ma carrière chez **RANDSTAD** en 2010 en tant que consultant en intérim Industries puis BTP.

En 2013, j'ai rejoint le cabinet de recrutement **HAYS**, toujours sur un poste de consultant avant d'évoluer Team Leader d'une petite équipe.

Depuis 2015, j'ai eu l'opportunité de créer mon cabinet de recrutement **CHALLENGE RECRUTEMENT**. La volonté était de se positionner sur le recrutement en CDD et CDI de profils de middle management, entre 25 et 80K€ de rémunération annuelle.

Nous accompagnons donc des PME principalement, intervenons en France entière et employons trois salariés en interne.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché est mature et reste étroitement lié à la dynamique de l'emploi des ETAM et des cadres. Les processus sont très standardisés et, en raison de faibles barrières à l'entrée, de nombreux cabinets indépendants se lancent et peuvent tirer leur épingle du jeu.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Sur ce marché très concurrentiel, il est vital de proposer une très forte valeur ajoutée à nos clients pour nous distinguer de nos confrères.

Notre approche n'est donc pas celle d'un fournisseur complaisant mais plutôt d'un expert dans le recrutement sachant piloter ses processus, s'engager sur un rétro planning, éclairer son client quant au degré de pénibilité de la recherche, au positionnement de son offre par rapport au marché...

Nous avons également choisi de proposer des garanties très sécurisantes lors de nos recrutements qui prouvent notre confiance dans nos process et nous imposent rigueur et exigence quant aux choix de nos propositions de candidats.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie commence là où s'arrête notre zone de confort.

J'ai su saisir deux opportunités qui ont transformé ma carrière : Hays et la création de mon cabinet. Les deux me sortaient de ma zone de confort et comportaient une part de risque non négligeable mais tellement riche et enthousiasmante intellectuellement.

Ton ambition ?

Bâtir et maintenir des relations saines et solides avec mes clients et mes candidats.
Accompagner et monter en compétences mes collaborateurs qui le méritent.

Ta philosophie de vie ?

« Une des clefs du succès est la confiance en soi.

Une des clefs de la confiance en soi est la préparation. » (Artur Ashe)



Cédric CEYTE

Fondateur et dirigeant OLLIN et OYAKO (Communication)

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'entrepreneuriat. 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 **2C COMM** en 2006 un Groupe de communication globale proposant du Multimédia, du Web, de la communication institutionnelle et spécialisée, de la régie pub.

En 2021, je mets fin à ma SARL et me mets en indépendant en créant **OLLIN** puis 1 an plus tard **OYAKO** pour accompagner les dirigeants à développer la communication de leur entreprise, également la RSE.

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 secteur/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 en train 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.



Julie CHABROL

Gérante

CHÂTEAU DE VILLEFARGEAU

IFAG Auxerre - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à racheter un château ?

Avant l'IFAG, j'ai obtenu un BTS Commerce International, car travailler à l'étranger me passionnait. Après l'IFAG, je suis partie un an en Australie avec un Working Holiday Visa. J'ai adoré cette expérience : j'y ai beaucoup appris et n'avais plus envie de revenir.

Le retour fut difficile, et c'est alors que j'ai intégré **l'entreprise familiale de négoce en céréales** (17 salariés) en 2014. Nous achetions des céréales aux agriculteurs, leur vendions des intrants, stockions les produits dans des silos et les revendions en France et à l'international, en nous occupant du transport (camions, trains, bateaux). Cette expérience a été très enrichissante : gestion de trésorerie, des infrastructures, du management, de la vente et de la logistique.

Un événement personnel nous a conduits à céder l'entreprise en moins d'un an, et j'ai voulu revenir à ma passion : l'organisation d'événements. Lorsque j'ai appris que **le château de Villefargeau** était en vente, ma mère, ma sœur, ma grand-mère maternelle, mon compagnon et moi avons décidé d'investir ensemble en créant une SCI.

En janvier 2023, nous avons signé l'achat et, après trois mois de travaux, l'activité événementielle a pu démarrer.

Quelle est ton offre ?

Je peux proposer 2 types de prestations :

- La location du château seule. Dans ce cas, les clients gèrent eux-mêmes leur événement. Je peux leur fournir des adresses locales (traiteur, DJ, décoration...) pour faciliter l'organisation.

- Un forfait clé en main, surtout pour une clientèle professionnelle, où je m'occupe de tout, de la mise en place, à l'accueil en passant par l'organisation du repas par un traiteur.

Dans tous les cas, je suis présente aux côtés de mes clients dans l'organisation de leur événement et prend plaisir à être le trait d'union entre leurs prestataires et le lieu de réception.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai peu de temps libre car je travaille souvent le week-end mais je prends le temps de m'occuper de mon jeune enfant et de pratiquer le CrossFit et la course à pied, au moins trois fois par semaine.

Ta philosophie de vie ?

Faire quelque chose qu'on aime et qui nous anime au quotidien.

Liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Château de Villefargeau](#)



Jonathan CHEREL

Conseiller en gestion de patrimoine

IFAG Rennes - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Passionné de sport, j'ai commencé mes études en effectuant un Bac Sport suivi d'une première année en Fac de sport. Ensuite, j'ai entamé un parcours en alternance avec un BTS MUC chez **JULES** et une Licence pro dans une **SSI** où j'ai développé mes compétences en prospection téléphonique.

En 2012, j'intègre l'IFAG Rennes et deviens Responsable de secteur en alternance (4 départements, 600 magasins) chez **BAVARIA**. Mon diplôme en poche, j'obtiens mon 1^{er} CDI en tant que responsable de secteur (80 hypermarchés) chez **BONDUELLE** où je j'exercerai 3 ans à Paris et 2 ans au Mans.

Mais en 2019, je décide de créer ma propre entreprise pour donner un nouveau sens à ma carrière. Guidé par ma passion pour la finance et le désir d'aider autrui, j'ai suivi une formation de 6 mois pour obtenir toutes les habilitations du métier très encadré de Conseiller en gestion de patrimoine. Actuellement, j'entretiens une relation étroite avec mes clients, adoptant un rôle similaire à celui d'un "médecin des finances". Mon portefeuille compte plus de 250 clients, tous satisfaits à 98% selon une enquête Opinionway réalisée en 2023 par le groupe auquel je suis affilié.

Quelle est ton offre ?

J'accompagne les particuliers et les entreprises à réaliser leurs projets de vie, que ce soit pour la retraite, la succession, les études des enfants, ou encore les investissements financiers ou immobiliers.

En outre, chaque mois, je propose des sessions en ligne ou des matinées découverte en présentiel, animées par plusieurs consultants, pour présenter notre métier

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Il deviendra essentiel de diversifier notre offre en nous appuyant sur un groupe afin d'optimiser la gestion de patrimoine. Par ailleurs, le succès dans ce métier dépend largement du marketing relationnel, nécessitant de l'humain mais aussi des outils pour améliorer notre réactivité.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais des marathons, un peu d'ultra-trail et suis en cours de formation pour devenir sapeur-pompier volontaire.

Je suis également mécène de [la fondation ÉPIC](#). J'ai fait le choix de reverser une partie de ma rémunération au profit de l'éducation des enfants, de leur protection et de celle de notre planète.

Ta philosophie de vie ?

« Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité et un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté »
(Winston Churchill)

Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)



Julien CHEVALIER

Cofondateur
ORHATEK (Conseil en solutions RH)

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Très tôt, j'ai voulu découvrir le monde de l'entreprise, en particulier l'environnement du commerce et des affaires. J'ai ainsi passé 5 ans en alternance chez **TOTAL**, dans le cadre de mon BTS à Nantes puis de l'IFAG à Paris.

Après un séjour de 6 mois à Vancouver pour suivre un cursus d'anglais, je reviens à Nantes au printemps 2007. Je trouve rapidement un poste dans la location longue durée automobile (**CGE CAR LEASE**) comme commercial. Après un peu plus de 4 ans, une opportunité se présente dans la vente Grands Comptes de solutions de recrutement en ligne, où je reste 3 ans.

Fort de cette expérience, **METEOJOB** me sollicite en 2014 pour créer son premier bureau en région : une belle opportunité dans un secteur en plein mouvement. Je deviens ensuite Directeur régional du **GROUPE CLEVERCONNECT** (Météojob, Visiotalent, HRMatch) et y reste 8 ans.

En 2022, je me lance dans l'entrepreneuriat et lance **ORHATEK**.

Agence de conseil en solutions RH | La tech au service de vos ressources humaines !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er CDI ! Embauché comme commercial dans le secteur hyper concurrentiel de la location longue durée, sans fichier prospects, et dans le cadre d'une création d'agence commerciale. Il a fallu un an pour commencer à voir les ventes décoller... une expérience déterminante pour la suite de mon parcours.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'influence des réseaux sociaux et l'arrivée du BIG DATA qui va révolutionner notre secteur car jamais les recruteurs n'ont eu accès à autant d'informations sur les candidats. Ils doivent maintenant apprendre à les sélectionner, les analyser et bien entendu les valoriser.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue régulièrement au Volley-Ball, et dès que possible...je pars à la découverte de nouveaux pays. Depuis peu, la découverte de l'œnologie attise ma curiosité.

Tes plus belles réussites

- Avoir eu l'opportunité à plusieurs reprises d'être au départ d'une nouvelle aventure.
- ✓ Chef de Produits chez Total dans le cadre d'une création de poste
- ✓ Démarrage d'une nouvelle agence chez GCE Car Lease
- ✓ Création de la 1^{ère} agence chez Météojob, afin d'en prendre la responsabilité



Corinne CHÈZE

Fondatrice et gérante
MINERAL DECO

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé comme commercial chez **Panodia** (photographie et papeterie) puis comme Responsable Marketing chez **Electronica**, (spécialisée dans les appareils destinés aux personnes handicapées). Puis, j'ai rejoint la GSB familiale de 50 personnes (bricolage, matériaux, transport, stations-service). J'y ai acquis des compétences en achat, gestion, développement, en occupant plusieurs postes. Par la suite, j'ai travaillé pour une entreprise spécialisée dans les solutions de revêtements de sol résinés (résine+gravier). L'offre régionale en gravier étant absente, j'ai réalisé une étude de ce marché de niche. C'est en 2008 que je créé **Mineral Deco**. Aujourd'hui, nous sommes le 2^{ème} intervenant national et affichons cette année une progression de plus de 50% de notre CA.

Quelle est ton offre ?

Nous avons 3 pôles d'activités :

- La fabrication de graviers lavés séchés pour le revêtement de sol perméable et les marquages routiers
- Les gabions : nous avons déposé un brevet sur un gabion d'habillage de façade pré-rempli, et développé une gamme spécifique de pierre de remplissage.
- Les graviers décoratifs pour la partie négoce

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Avec le changement climatique (pluies torrentielles ou sécheresse), les professionnels et les collectivités territoriales s'intéressent aux revêtements urbains perméables. Par exemple, le goudron des cours d'école est remplacé par du revêtement à base de gravier + résine, ce qui contribue à l'abaissement des températures et à la gestion des eaux.

Ce que la vie t'a appris ?

J'ai besoin d'avoir de la polyvalence et de rencontrer des personnes très différentes.

Il ne faut pas s'interdire de créer même si l'on ne connaît pas une activité. Enfin, les marchés de niches sont intéressants car ils **forcent l'innovation et nécessitent une non-standardisation de son offre.**

Et pendant ton temps libre ?

Je suis bénévole à la SPA car j'adore les animaux. En ce moment, je me prépare à passer le permis moto pour circuler librement aux beaux jours. Sinon, j'aime lire et suis très intéressée par les techniques de bien-être et de développement personnel (voça,

Ta philosophie de vie ?

« La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le créer » (Peter Drucker)

Liens utiles

www.mineral-deco.fr

[La fabrication des galets par Mineral Deco](#)

[La ligne d'ensachage de Mineral Deco](#)



Thibault CONSTANT

Youtube Content creator SIMPLY RAILWAY

IFAG Lille - Promotion 2019

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

Je suis un passionné du monde ferroviaire et des trains. C'est une histoire familiale puisque mon père travaillait à la SNCF et mon frère est conducteur de train ! Après mon BTS en commerce International (où j'ai trouvé un stage de 2 mois à Los Angeles), j'ai effectué mon Bachelor et mon Master à l'IFAG en alternance, à la **SNCF**. Cela m'a ouvert beaucoup de portes dans le milieu ferroviaire.

Après l'obtention de mon diplôme, je souhaitais travailler à l'étranger, notamment en Amérique du Nord en sachant que le VIE était le meilleur compromis. J'ai postulé aux offres de différentes compagnies ferroviaires sur [Civiweb](#). Après plusieurs entretiens, le constructeur **ALSTOM** a accepté ma candidature, dans le Missouri, au sein de la branche Signalisation. Il a fallu 5 mois de démarches pour obtenir le visa. Une fois arrivé à Kansas City, j'ai dû trouver un appartement, acheter une voiture car je travaillais à 1h de Kansas City. Pendant 1,5 an, je me suis occupé de mettre en place des nouveaux processus logistiques et d'améliorer ceux existants, dans un but d'amélioration continue.

De retour en France, je décide de me consacrer à ma passion, en créant des contenus rémunérés sur YouTube autour de thématiques liées au train.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le COVID a poussé de nombreux pays à revoir leur mobilité, notamment avec l'émergence de la mobilité durable où le secteur ferroviaire a énormément d'avenir. Les carnets de commandes sont remplis et il reste beaucoup de choses à développer dans ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Grâce à ma passion du monde ferroviaire, et ma connaissance globale du secteur, j'arrive à avoir une bonne analyse des situations lorsqu'il y a un souci par exemple. J'essaye d'avoir une vision globale du problème. Aussi j'ai tendance à me mettre du côté du client final pour améliorer notre service.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Youtubeur et fais des vidéos sur mes voyages en train à travers le monde et les mets en ligne sur ma chaîne « [Simply Railway](#) ». J'ai profité de mon VIE pour découvrir ce magnifique pays que sont les États-Unis et passe pratiquement tous mes we en train jusqu'en Alaska où je suis allé pour découvrir un nouveau train !

Sinon je pratique le skate, fais des road trip, du camping, etc.

Ta philosophie de vie ?

La vie n'est qu'une succession d'expériences.

Chacune d'elle nous fait grandir, c'est pour ça qu'il faut tout tenter, sans craindre l'échec. On en ressort toujours plus fort.



Laurent CONSTANTIN

Président-Directeur Général ACTI (Agence digitale)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Repreneur
d'entreprise

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 **Consosshop** 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 secteur/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.



Philippe DALAUDIERE

Repreneur et Directeur Général DALOFI SA (Hôtellerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A 17 ans, j'envisageais déjà de reprendre l'entreprise familiale ! Après un BTS de commerce International, j'enchaîne avec l'IFAG pour acquérir des connaissances en gestion/finance.

Une fois le diplôme en poche, je pars faire l'armée en 1999 et deviens un an plus tard, responsable d'une agence **Easy Rent a Car**. En 2001, on me propose un poste de chef de rayon chez **Casino** où je reste 2 ans avant d'être recruté par le groupe Auchan, pour devenir responsable d'un magasin **Atac** avec une équipe de 45 personnes à gérer. Cette aventure dans la grande distribution dura 4 ans et fut extrêmement précieuse pour moi. J'y ai appris le management, la gestion du stress au quotidien, la maintenance d'un BU, l'équilibre financier... vraiment beaucoup de choses qui me servent encore aujourd'hui !

En 2005, mon père me propose d'intégrer la structure. Aujourd'hui, la direction de la holding **Dalofi SA** est un tandem. Depuis 8 ans, notre association a permis de faire passer le CA de 4,2 M€ à 7,5 M€ de 35 à 70 personnes et de 157 chambres à 300 aujourd'hui !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je travaillais dans la grande distribution, j'ai vécu un braquage. Une situation extrême gérée avec calme et une autorité naturelle envers l'équipe qui m'a moi-même surpris alors que j'étais simple chef de rayon. En effet, mon responsable de l'époque s'était barricadé dans les toilettes ! On se découvre souvent des ressources insoupçonnées dans de tels moments !

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'heure d'Internet, l'hôtellerie doit avoir une stratégie à double détente : se réapproprier le rapport au client en jouant sur la proximité ; proposer les meilleures offres sur la toile via la mise en œuvre du Yield management.

Si tu changeais de métier ?

Architecte pour construire et adapter le bâti à l'environnement humain.

Et pendant ton temps libre ?

Sportivement, je suis passionné de basket depuis l'âge de 7 ans. Localement, je suis Vice-président de Roannais Tourisme (Agglomération), élu tourisme de la CCI de Roanne depuis 2010, membre du bureau de région du CJD. J'appartiens également au bureau de l'association des franchisés Ibis.

Tes plus belles réussites

- Mon fils
- Le développement du Groupe depuis 2005 puisque nous avons doublé de volume dans tous les domaines : CA, collaborateurs, établissements, nombre de chambres
- Arriver à sortir de ma zone de confort et être ainsi montrer en exemple dans le Rapport annuel du Groupe Accor



Stéphane DA MOTA

Co-founder ENSO RSE (Plateforme Experts-comptables)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Le déclic IT et commercial survient lors de mon stage de 1^{re} année IFAG chez **EPITECH**, société d'intérim informatique dirigée par un IFAGuien.

En août 2001, pour mon job de 3^e année, j'intègre **CEGID**, 1^{er} éditeur français de logiciels de gestion, comme Ingénieur Commercial sur le marché de l'Audit et de l'Expertise Comptable.

Quatre ans plus tard, je deviens Ingénieur Commercial Manager, puis, en 2008, Responsable des Ventes Grands Comptes à la tête de 8 personnes. Nous développons alors une méthodologie projet et commerciale inédite pour la profession comptable.

Après 10 ans, je choisis de rejoindre la PME **VIAREPORT**, éditeur de logiciels financiers, comme Directeur Commercial associé.

En 2014, je co-crée la start-up **CAVISTE AUTHENTIQUE** (achat de vin en ligne), aventure menée jusqu'en 2019. En parallèle, dès 2017, j'intègre **LOOP SOFTWARE** (solutions pour experts-comptables) comme Responsable commercial et marketing.

Deux ans et demi plus tard, je retrouve **CEGID** en tant que Chief Sales Officer pour les marchés expert-comptable & TPE.

En 2022, je lance ma 2^e création d'entreprise avec **ENSO RSE**, première plateforme des experts-comptables engagés, qui leur permet de devenir des acteurs clés du développement durable auprès de leurs clients.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une équipe Grands Comptes chez Cegid m'a permis de tester mes capacités à innover et de démarrer un projet à partir d'une feuille blanche. Cela m'a permis aussi de faire partie du Think Thank de Cegid à l'époque.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier de commercial consiste aujourd'hui à maîtriser la vente complexe et à faire du lobbying. L'approche multi canal des entreprises (Web, télévente...) tire le métier du commercial terrain vers le haut ! L'autre tendance lourde, est la déréglementation du métier d'Expert-comptable. La publicité et le démarchage commercial sont autorisés depuis 2011.

Et pendant ton temps libre ?

Du karaté (ceinture noire et championnat de France des moins de 70 kg) et de la course à pied, 2 à 3 fois par semaine.

Tes plus belles réussites

- La victoire d'un appel d'offre en 2008. Nous avons proposé une démarche de partenariat stratégique plutôt que de nous battre sur le produit ! Contrat signé en présence de mon président Jean Michel AULAS au restaurant étoilé le Carré des Feuillants....
- En 2010, j'ai suivi un cursus certifiant de 9 mois à l'ESCP : « General Management Program ». Une vraie satisfaction qui permet d'avoir une vision à 360° de l'entreprise.



Olivier DE LA CLERGERIE

Fondateur ODLC PATRIMOINE

IFAG Paris - Promotion 2003

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

Après l'IFAG et suite au SMI, j'ai décidé de partir en Chine pour tenter ma chance. J'ai trouvé un travail rapidement, dur mais passionnant : conseiller en Gestion de patrimoine.

J'ai attrapé le virus et suis rentré en France pour effectuer un master en Gestion de patrimoine.

Après 2 ans chez **HSBC** en tant que Conseiller Premier, j'ai intégré en 2010 **SWISSLIFE BANQUE PRIVEE**. Deux ans et demi plus tard, SwissLife met en place sa cellule d'assureur Gestion Privée... Une bonne occasion pour évoluer vers un poste de management, je deviens donc responsable de la gestion privée de la zone Sud-Ouest au sein de la maison mère **SWISSLIFE**. En 2013, j'aide la centaine d'apporteurs concernés (agents et salariés) par ce périmètre à atteindre nos objectifs communs. En 2018, je change de périmètre et m'occupe du Sud de la France.

Séduit par la région, ma famille et moi choisissons de nous installer en PACA, où je crée mon entreprise de conseil en gestion de patrimoine : **ODLC PATRIMOINE**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2005, je relève un défi : Chine, ville inconnue, langue étrangère et métier nouveau. Une expérience intense, riche en apprentissages, rendue possible grâce au soutien de mon équipe et de mes amis. Malgré les défis du quotidien, je le referais sans hésiter !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le monde économique dans lequel on vit ne laisse plus de place à l'à peu près, les solutions sur mesure des banques sont la seule alternative pour les clients qui recherchent la performance et la sécurité.

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi changer de métier ? Mon activité se renouvelle tous les jours, je doute pouvoir en faire le tour un jour !

Problématiques financières, juridiques et fiscales, immobilières... Tant de sujets sur lesquels je dois me tenir informé au jour le jour ! Ça change vite et notre objectif est d'accompagner nos clients sur le long terme. Nous ne pouvons pas les abandonner en cours de route.

Et pendant ton temps libre ?

Famille, vieilles pierres, voyages et vin...

Tes plus belles réussites

- Partir en Chine avec rien et revenir avec un métier ; créer un portefeuille de presque de 250 clients en 2 ans.
- Voir mes premiers clients me recontacter pour me demander des conseils.
- Ma famille.
- Les autres sont à venir !



Bruno DECEUNYNCK

Fondateur et Président GROUPE DECA PROPRETÉ

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après l'IFAG en 1989, j'ai entamé ma carrière par un poste de contrôleur de gestion dans une filiale de France Loisirs, pendant 2 ans. Puis j'ai passé un 3^e cycle de formation à l'Institut européen des entrepreneurs, à Angers.

De retour à Nantes, ma ville natale, j'ai intégré en 1992 la PME de nettoyage de mon père. Mais j'avais très envie de créer ma propre entreprise et quatre ans plus tard, **DECA PROPRETÉ** a vu le jour.

Ma société de nettoyage industriel et de bureaux a évolué en 15 ans avec des prestations diverses : bio nettoyage en milieu à risque (hôpitaux, laboratoires, milieux aquatiques...), entretien des espaces verts, prestations spécifiques comme l'enlèvement de graffitis... d'abord cantonnée à la région Ouest de la France, **DÉCA FRANCE** a pris un essor national à partir de 2003 et compte aujourd'hui 3500 salariés pour 40 M€ de chiffre d'affaires.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience professionnelle qui est pour moi la plus marquante, c'est au quotidien la gestion du personnel.

Dans ce métier plus que partout ailleurs, on gère essentiellement des femmes et des hommes pour réaliser des tâches qualifiées d'ingrates, sur lesquelles nos clients sont particulièrement exigeants puisqu'il s'agit d'hygiène. Il faut être passionné pour exercer ce métier.

La tendance à venir dans ton métier ?

La tendance du marché est à la concentration, avec une offre globale type « facility manager » et le rachat de corps de métier entiers par de grands groupes. Le marché va se redessiner et il faudra veiller à ne pas se marginaliser par rapport aux gros donneurs d'ordre.

Mais à terme, cette tendance n'évoluera-t-elle pas au détriment de l'emploi et des salariés ?

Si tu changeais de métier ?

Depuis 10 ans, je m'intéresse à l'immobilier professionnel. J'ai même créé **ISADEC** en 2021, un réseau de mandataires en immobilier.

Et pendant ton temps libre ?

J'aimerais passer plus de temps avec mes enfants et faire plus de sport ! Je suis classé au tennis et je skie un peu.

Tes plus belles réussites

- Incontestablement et malgré toutes les vicissitudes de l'existence, ma société DeCA !
- Je suis très heureux d'avoir créé un outil qui possède maintenant une image, une notoriété certaine en étant classé 10^e entreprise de propreté en France sur 20000, et surtout de pouvoir compter sur une équipe de collaborateurs efficaces et performants en qui j'ai confiance.



Clément DECROUY et Virginie BERILLON

Co-fondateurs CHAMPAGNE DECROUY

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Clément : après mon BTS tech de co boissons, vins et spiritueux, j'entreprends l'IFAG pour avoir des bases en gestion. Pour mon job de 3^e année, je pars à Londres et y reste 6 ans. D'abord Assistant Manager d'une boutique londonienne **MAJESTIC WINE WAREHOUSE**, un importateur de vins ayant 400 points de vente au Royaume-Uni. J'intègre ensuite **EUROBASE INTERNATIONAL** comme consultant en recrutement spécialisé en informatique. **MSI** me propose très vite de créer leur division internationale de recrutement pour le marché francophone. En 2008, je me sens prêt pour créer **ADANCIA INTERNATIONAL**, toujours dans le recrutement informatique. Cette période anglo-saxonne me permet d'économiser pour rentrer en France en 2012 avec Virginie et créer la marque **CHAMPAGNES DECROUY**.

Virginie : après un DUT Marketing à l'IUT de Sceaux et l'IFAG à Paris, je rejoins Clément à Londres et travaille comme Assistant Manager d'une boutique **BURBERRY**. Puis **DARYL WILLCOX PUBLISHING** m'offre le poste de Project Director France que j'occupe 3 années.

Nous revenons en France avec Clément et je deviens Communications Officer chez **ICP PARIS** puis **COMEXPOSIUM** jusqu'en 2013 où nous créons la marque **CHAMPAGNE DECROUY**, en accord avec la famille de Clément qui sont tous viticulteurs depuis 4 générations.

Les tendances à venir sur votre marché ?

L'exportation est l'avenir du Champagne car le marché français n'est pas extensible à outrance ! Il faut également être vigilant sur les tendances de consommation et adapté son marketing en conséquence.

Si vous changiez de métier ?

Clément : un métier dans la finance

Virginie : un métier dans la communication Internationale

Et pendant votre temps libre ?

Nous sommes engagés en politique et élus de la commune où nous résidons aujourd'hui.

En 2013, nous avons eu un enfant alors, nous passons le plus de temps possible à nous en occuper.

Vos plus belles réussites

Clément : Fier d'avoir réussi professionnellement au Royaume-Uni et d'y avoir créé une société alors que je parlais sans bien parler l'anglais !

Virginie : Incontestablement lancer la marque Champagne Decrouy. Une expérience effrayante puis existante et tellement enrichissante. Qu'elle satisfaction de tenir entre ses mains le travail de plusieurs années.



Sara DEFRANCE

Correctrice indépendante SD CORRECTIONS ET RÉDACTION

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.

En 2022, je saute le pas d'une activité non salariée en devenant indépendante et en proposant de la correction et réécriture de romans et tous types de textes, rédaction de contenus et SEO

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 secteur/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



Maëlla DEGRAS

Entrepreneure

MRA SOLUTIONS (Résa en ligne)

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Le web me passionne et c'est avec enthousiasme que je rejoins **BESEDO** mon diplôme en poche. C'est une entreprise spécialisée dans la sous-traitance de procédures Internet basée à Malte. Je compte alors parmi mes clients des grands comptes comme **LEBONCOIN.FR**.

A mon retour en France l'année suivante, j'intègre **ALTIPLANO**, un tour-opérateur spécialisé dans le sur-mesure. En tant que Responsable WebMarketing, je travaille alors activement à son développement en maniant différents leviers du marketing digital.

Mon envie d'entreprendre me rattrape finalement. Après tout, c'est pour cela que j'avais intégré l'IFAG ! Mon associé et moi partageons la même envie et la même idée au même moment, c'est donc tout naturellement que nous créons en 2013 **MYREZAPP** une application web qui s'adresse aux professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation. Elle permet de transformer un simple site vitrine en véritable site de réservation en ligne, permettant ainsi aux clients finaux de réserver en ligne 7j/7 24h/24. Ma société s'appelle **MRA SOLUTIONS**.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon premier client "signé" en tant que chef d'entreprise. Quelle joie immense !

Les tendances à venir sur ton marché ?

A l'heure où de plus en plus de choses se font sur le net, seulement 30% des professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation proposent la réservation en ligne à leurs clients. C'est une situation qui est vouée à changer tant les habitudes et le comportement des internautes vont en ce sens. Le potentiel pour MyRezApp est énorme.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être le consulting ou la formation. J'aime partager mes expériences et mettre mon expertise à disposition des autres. D'ailleurs cela permet bien souvent d'apprendre aussi à son tour. C'est dans l'échange que l'on grandit !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport, voyage et profite de ma région. Moi qui aime la randonnée et plus largement les activités outdoor, je suis comblée en Haute-Savoie !

Tes plus belles réussites

- Monter en grade après seulement 5 mois chez Besedo. Je n'en n'avais pas conscience avant que l'on me sollicite, mais je m'étais faite remarquer.
- Avoir créer ma boîte, bien sûr !



Maxime DELAUNEY

Fondateur et Dirigeant AVOLOI

IFAG Angers - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Avant l'IFAG, j'ai fait un DUT qualité logistique industrielle. Rien à voir avec le commerce et les avocats. Puis j'ai choisi l'IFAG pour son ADN Entrepreneurial. J'ai effectué mon alternance chez **BRIOCHE PASQUIER** en tant qu'assistant gestion commerciale. Une fois mon diplôme en poche, je suis parti quelques mois à l'étranger pour améliorer mon anglais.

De retour en France en 2012, je décide alors de créer mon entreprise avec 4000€ de fonds propres et 8000€ de prêt bancaire et 5 associés minoritaires. Je n'y connaissais rien au numérique et, à l'époque, la pratique d'internet suscitait de nombreuses controverses. Uber, Doctolib, Blablacar n'existaient pas encore ! Mais j'étais convaincu qu'il y avait quelque chose à créer autour de la recherche d'avocat et de ce qu'on appelle aujourd'hui le marché de la Legaltech. 10 ans plus tard, **AVOLOI** réalise 2M€ de CA avec une équipe de 20 collaborateurs. Nous avons fait une levée de fonds de 2,5M€ en 2020. Ce fut l'occasion de faire entrer les collaborateurs dans le capital sachant que je reste toujours majoritaire.

Quelle est ton offre ?

D'un côté, **AVOLOI** propose aux avocats, moyennant un abonnement mensuel, un logiciel intégré (type ERP et CRM), comprenant un outil de suivi de la relation client, de gestion, de facturation et de transfert de documents. D'un autre côté, **AVOLOI** permet au justiciable de trouver gratuitement, selon sa problématique (travail, immobilier, divorce...), l'avocat spécialisé, géographiquement proche et disponible.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Démocratiser l'accès aux avocats via la communication digitale.

Ce que la vie t'a appris ?

Entreprendre nécessite d'avoir la conviction - chevillée au corps - que nous sommes à la bonne place. Cet état d'esprit permet de tenir dans la durée malgré les obstacles à franchir quotidiennement.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport et ma vie familial

Ta philosophie de vie ?

Croire en ses projets quels qu'ils soient.

Liens utiles

[Avoloi](#)

[LinkedIn Maxime DelauneY](#)



Georges DESVIGNE

CEO MOTIVPERFORMANCES

Fondateur de L'ACADEMY DES NEUROVENTES

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une fin d'études IFAG aux USA (San Francisco - Golden Gate University), j'ai démarré comme commercial puis directeur régional dans le secteur de la communication, ensuite Directeur commercial dans l'environnement IT.

J'ai par la suite intégré comme consultant **Mercuri International**, cabinet leader en efficacité commerciale. Je crée ma **1^{ère} entreprise** en 2002 aux USA, spécialisée dans la performance commerciale et continue mon activité depuis mon retour en France.

J'ai accompagné + de 200 Entreprises, 3000 Managers & Commerciaux dans 15 pays et réalise plus de 100 interventions par an, notamment sur l'application des Neurosciences à la Vente et au Management des forces de Ventes. En avril 2019, je crée Neuroventes.fr site internet dédié à l'application des Neurosciences à la Vente.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La « Vente » est un métier qui va s'éteindre ! La transformation digitale est passée par là, les informations sont accessibles et donnent le pouvoir à l'acheteur.

Comprendre comment les gens achètent est 1000 fois plus important que savoir Vendre ! Les neurosciences apportent la compréhension des comportements d'achat et ce qui stimule la prise de décision.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Enthousiasme, engagement et pragmatisme. C'est le retour d'expériences et les témoignages qui me sont apportés par mes clients et équipes.

Ce que la vie t'a appris ?

Accepter les challenges de la vie comme des expérimentations qui nous sont lancées pour nous faire progresser. Ne jamais perdre l'enthousiasme dans sa capacité à rebondir et créer l'impossible. Savoir se réjouir de choses simples et désirer ce que l'on a !

Et pendant ton temps libre ?

Sports (Trail, Padel) et futur joueur de Batterie dans un groupe de rock.

Ton ambition ?

- Avoir un impact positif dans la vie des gens. Enthousiasmer autour de soi et apporter de l'énergie et de l'engagement, toujours !

Ta philosophie de vie

- Nous ne sommes jamais à l'abri d'un coup de bol !



Sylvie DIAT

Directrice et gérante
WINSTEP CONSEIL

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Recrutée dès ma 3e année d'IFAG par **MANPOWER** comme commerciale junior puis senior, je deviens Responsable d'agence après 4 ans. À 25 ans, je suis la plus jeune responsable multi-sites (3 agences) en France. J'ouvre de nouvelles entités tout en développant l'existant pendant 6 ans, avant de rejoindre le siège parisien comme Responsable Marketing Opérationnel France. Cette fonction support m'apporte une vision stratégique et la gestion de grands projets. Je grandis au contact de profils variés et des membres du Codir. En 2011, on me confie la direction de l'agence Opéra. Spécialiste en tertiaire, je pilote alors une zone à fort potentiel de 72 M€. Un nouveau challenge !

Depuis toujours, j'ai l'envie d'entreprendre, héritage familial et volonté d'être maîtresse de mes décisions. Lorsque j'ai découvert en 2015 l'offre de **BOOSTER ACADEMY** et leur projet de réseau de franchisés, j'ai foncé. L'aventure a duré 10 ans et en 2024, j'ai arrêté la franchise pour ne garder que mon entité WINSTEP CONSEIL, Cabinet de conseil et centre de formation dédié à la performance commerciale et au management.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'ouverture de nouvelles agences car j'ai pris en charge les projets de A à Z avec la construction du business plan, la recherche du local, le suivi des travaux, le recrutement de l'équipe, le lancement... Un avant-goût de l'entrepreneuriat !

La tendance à venir dans ton métier ?

Un pilotage de plus en plus poussé et précis des indicateurs de performance, l'augmentation de la taille des BU, la capacité à mener un management de proximité (écoute, gestion des talents et des compétences au-delà de la BU) et le réseautage.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille mon anglais en regardant des films en VO, lis des newsletters professionnelles RH et réseautage, fais du shopping. J'adore voyager pour découvrir de nouveaux lieux, aller dans ma maison en Bretagne. J'ai appris aussi à faire de la gestion de patrimoine mais surtout je m'occupe de mon bébé !

Tes plus belles réussites

- Les transitions réussies entre postes opérationnels et fonctionnels.
- La construction d'un mode de rémunération variable collectif et innovant au sein de l'entreprise
- Gains de parts de marché de 20 points sur une agence en situation d'échec.
- Cross selling avec nos filiales pour devenir le partenaire RH unique des principales entreprises de l'automobile sur le bassin d'emploi de Châteauroux.



Anthony DION

Fondateur et gérant
ALPE (Application Liquide de Peinture par
procédé Électrostatique)

IFAG Auxerre - Promotion 2001

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un bac électrotechnique et un BTS Technico-commercial, je poursuis mes études en alternance à l'IFAG Auxerre chez **FACEN**, un distributeur de matériel électrique. Durant 3 ans, j'apprends le commercial et la mise en place d'un merchandising efficace.

À la sortie de l'IFAG, la régie pub de **PARU VENDU**, appartenant au Groupe NRJ, me propose de vendre de l'espace publicitaire. Au bout d'un an, je migre chez **CHERIE FM**, une autre filiale du même Groupe.

En 2003, **GROUPAMA** m'offre la possibilité de développer un nouveau secteur en Haute Marne en tant que chargé d'affaires professionnel. Un an et demi plus tard, j'arpente la partie Nord Est de la France, pour proposer de l'éclairage architectural conçu par la société **ITRAS**, qui m'embauche.

Après ces 5/6 années d'apprentissage terrain, je m'associe, en juillet 2007, avec mon frère pour créer **ALPE**. Spécialisés dans l'Application Liquide de Peinture Electrostatique, nous réalisons après 5 ans d'activité un CA de 1,1 M€ avec 15 salariés. Nous ambitionnons de devenir leader de notre secteur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le premier chantier d'importance (1600 m² en 1 mois) remporté peu de temps après notre création. Il a facilité notre développement et a permis de nous faire connaître auprès des enseignes de la grande distribution.

La tendance à venir dans ton métier ?

Notre marché est restreint puisque nous sommes 5 acteurs à faire la même activité. Notre développement s'articulera autour de 3 axes : ouvrir des succursales, développer des activités connexes et croître par acquisition.

Si tu changeais de métier ?

Toujours gérer un centre de profits, plus orienter vers l'humain, de type Seigneuriale.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma femme (rencontrée à l'Ifag) et mes enfants.

Je continue d'apprendre en suivant des cours en formation continue et j'entretiens ma forme avec la pratique régulière de squash et le Kick Boxing.

Tes plus belles réussites

- La victoire lors d'une compétition pour un marché avec Danone qui mettait en place un nouveau concept de rayonnage.

Nous avons dû faire preuve de conviction, d'assurance voire de culot car le process demandé était nouveau pour tous.



Jean-Philippe DUMONT

Repreneur et dirigeant ARDEX EMBALLAGES (Alimentaire)

IFAG Paris - Promotion 1993

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon père était agriculteur et je me suis naturellement orienté vers un BTS Agroalimentaire. Après un stage de 6 m chez **GEMEF Industries** à Aix, je décide alors de poursuivre mes études. L'IFAG me permet de faire ma 3^e année au **SIRPA PRESSE** à Paris puis, dès ma sortie en 1993, d'entrer chez **CHRISTIAN LACROIX ACCESSOIRES** (filiale de Louis Vuitton Malletier). Une expérience commerciale riche puisque chacun des 3 commerciaux se partageait 1/3 de la France, 1/3 de l'Europe et 1/3 du reste du monde. Pourtant, au bout de 5 ans aucune perspective ne m'est proposée.

Je rejoins alors en 1998 la société de mon beau père, la **CORDERIE PRIEUR** spécialisée dans la ficellerie alimentaire et qui détenait 80% de part de marché. Après 2 ans de commercial, je deviens le PDG en 2001 puis nous revendons l'entreprise en 2005 à notre principal concurrent. J'enchaîne en devenant directeur commercial puis Directeur Général de **LA CORPO**, une coopérative de boucherie charcuterie réalisant 24 M€ de CA avec 160 personnes. Après la mise en œuvre d'un dépôt de bilan très formateur, je rachète en 2008 **ARDEX EMBALLAGES (alimentaire)**, société de 3 personnes réalisant 1,8 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Julien DUPERRAY

Gérant JDB CALADE / JEFF DE BRUGES

IFAG Lyon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Un BTS, suivi en alternance, m'offre la possibilité de faire mes premières armes sur le terrain commercial pour une **PME du bâtiment** puis de développer des portefeuilles clients pour **PHILIPS**. A ma sortie en 1998/1999, j'intègre l'IFAG afin de compléter cette formation commerciale par une dimension finance/gestion.

J'effectue mon stage de 3^e année chez **PLAQUAGE MOULE DE FRANCE (PMF)**, un groupe de déroulage de bois et de plaquage de meubles, où j'ai la charge du développement d'une gamme de vaisselle jetable en bois.

Après 2/3 ans d'activité commerciale positive, nous sommes copiés par les Chinois. Le marché s'amoindrit mais un client Suisse recherche un distributeur pour sa gamme de vaisselle jetable en France. Je lui propose un business plan et deviens son partenaire exclusif.

BIOSYLVA naît fin 2006. Notre activité d'importation et de distribution de vaisselle 100% végétale est destinée aux grossistes pour CHR et métiers de la bouche tels que Métro, Best western. Fort de 5 salariés, nous avons connu une forte croissance à 2 chiffres pendant plusieurs années.

Mais le marché est toujours resté frileux. Aussi, après 10 ans de travail de conviction sur l'axe de la vaisselle 100% végétale, je prends un nouveau virage professionnel en 2016, avec la gérance d'un magasin **JEFF DE BRUGES** à Villefranche sur Saône.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'étais dans l'industrie du bois, j'ai eu la chance d'être salarié et de piloter une sorte de « mini-laboratoire » me permettant de tester mon futur marché, ses produits, son offre. Une expérience qui m'aide encore aujourd'hui dans le développement de ma structure.

Si tu changeais de métier ?

Père vivant près de la mer !

Et pendant ton temps libre ?

J'apprends à apprécier la lecture en particulier les romans historiques après avoir choisi une vie sans écran de télévision à la maison. Et puis, ma famille et mes deux enfants.

Tes plus belles

- Avant tout dans ma vie perso : ma famille (deux enfants) et ma petite femme qui adhère à mes projets.
- Puis la fondation de Biosylva avec des valeurs fortes (qualité, création, disponibilité, éthique,)



Laurence DURAND

Gérante WEYGA (Impression, façonnage)

IFAG Angers - Promotion 2007

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivée à reprendre une entreprise ?

A l'IFAG Angers, j'ai effectué mon stage de 3^{ème} année en tant qu'assistante marketing chez **Renault**. A l'issue de ce stage, la concession m'a embauchée comme chargée de communication. En 2009, **Peugeot** me propose un poste d'assistante publicité, en VIE, au sein de la filiale de Coventry, en Angleterre. J'y reste 18 mois et de retour en France, j'intègre le service marketing au siège international du groupe **PSA Peugeot Citroën**. En juillet 2011, je deviens chef de projet web en charge du déploiement des sites internet **Peugeot** à l'international et de la cohésion de l'identité graphique du groupe. Puis, je suis en charge de la création de l'équipe Digital Performance pendant un an.

Je rejoins l'agence digitale **Equancy Paris** en 2014. Début 2016, je pars à **Equancy Shanghai** pour y développer l'activité Digitale. Cette expérience asiatique m'a plu et, en Août 2017, je décide de créer mon agence digitale, **Drive**, au Vietnam, où les démarches sont plus faciles. En août 2019, je reste Partner de Drive mais rejoins **Annam Group**, leader de la distribution de produits (vins, boissons, cosmétiques) haut de gamme Viet Nam / Cambodge / Laos /

Myanmar où j'étais en charge de la stratégie digitale du groupe.

En 2023, je reviens en France et me forme au CRA avec l'objectif de reprendre une entreprise. En avril 2024, je reprends avec mon conjoint WEYGA, une société qui accompagne depuis 1942 les imprimeurs, agences et cartonners dans le façonnage de tous types de support papier et carton compact.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je dirais le VIE à Coventry qui m'a appris une bonne partie de mon métier et m'a permis de pratiquer un Anglais courant. Sans doute un tournant dans ma carrière professionnelle et un véritable enrichissement culturel et relationnel.

Si tu changeais de métier ?

C'est fait puisque j'ai créé ma structure basée sur le conseil aux entreprises et les problématiques digitales.

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage dès que j'en ai la possibilité. J'adore découvrir des pays, des nouvelles villes et aller à la rencontre des gens.

Tes plus belles réussites

- Le développement de l'équipe Digital Performance d'Equancy Paris. Nous avons triplé les effectifs en deux ans et augmenté le chiffre d'affaires.
- Mon nouveau poste en Chine qui m'offre la possibilité de découvrir une nouvelle culture.



Nicolas FEDOU

Fondateur et dirigeant
**COMPETENCES FIRST (Formation) ET
PERFORMA GAME (Business Game)**

IFAG Toulouse - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai commencé mes études en effectuant un BTS DCG en alternance chez **FIDSUD**, un cabinet d'expertise comptable. Je m'occupais de la comptabilité en direct d'une trentaine de dossiers, 50 autres en indirect. Une belle expérience poursuivie par un voyage de 9 mois en Australie pour prendre du temps et améliorer mon anglais.

De retour en France, j'entame l'IFAG et trouve une alternance chez **ATR**, constructeur aéronautique dans l'aviation régionale, grâce à une annonce sur le site de l'école. ATR est un GIE constitué à 50% d'Airbus et 50% de Leonardo qui comprend 1100 collaborateurs dans le monde répartis à travers 6 filiales.

À la fin de mon alternance, j'ai été embauché comme analyste financier fournisseurs équipementiers puis Head of Financial Analysis, en charge du rating des fournisseurs et de la participation aux appels d'offres afin de donner un avis financier sur les participants. Une équipe de 3 personnes m'aidait à remplir cette mission.

De 2019 à 2020, j'ai piloté la consolidation du contrôle de gestion.

En 2020, je décide de franchir le pas de l'entrepreneuriat à fond car j'avais déjà créé, parallèlement à mon travail chez ATR, des sociétés : une société dans la créations et ventes de mobiliers en bois et résine epoxy. Une autre dans la formation (Keyschool) que je revendrai 1,5 an plus tard. Depuis 2017, je pilote **COMPETENCES FIRST** et enseigne les finances dans pas mal d'écoles : l'IFAG bien sûr mais aussi 3A, ISG, ISTEf...

Parallèlement depuis 2022, je développe l'activité de création de Business Game mon entité **PERFORMA GAME**.

Ce que la vie t'a appris ?

Toujours travailler avec des gens qui me respectent et apprécient ce que je fais.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le tennis en club. Une passion qui me permet de me défouler après le travail. J'aime également la photo et les voyages.

Ton ambition ?

Equilibrer ma future vie familiale avec un poste à responsabilité dans une entreprise à taille humaine.

Ta philosophie de vie ?

Savoir profiter de l'instant présent tout en construisant son avenir.



FOLLEZOU Jean-Marc

Cofondateur et Directeur Général SKAPA AGENCY (Ingénierie)

IFAG Rennes – VAE en cours

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Le consortium Skapa est né d'une rencontre professionnelle, avec deux consultants, un ergonome et un manager d'innovation. En 2012, nous travaillons ensemble pour une société de service en ergonomie et avons décidé de créer notre structure afin de construire une offre orientée vers l'accompagnement des sociétés en innovation digitale.

Notre association s'est faite naturellement, comme une évidence, et nous évoluons ensemble depuis maintenant 3 ans.

Nous sommes organisés en structures différentes :

- **SKAPA AGENCY** : société spécialisation en management d'innovation et de conception digitale
- **SKAPA ERGONOMICS** : société spécialisée en ergonomie IHM
- Ma société (auto-entreprise) s'occupe du business développement.

Nous venons de créer en octobre 2014 avec Jérôme Jacquet (Skapa Agency) une société commune (SAS) en tant qu'associés afin d'embaucher un graphiste et améliorer notre efficacité, notre communication et notre rentabilité.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celio où j'ai managé à 20 ans une équipe de 10/15 personnes, réaliser les objectifs de CA et veiller au respect des biens et des personnes au sein du magasin.

Et puis Infoclip où je vendais des solutions logicielles à forte valeur ajoutée (SAP) avec des cycles de ventes longs. C'est grâce à cette expérience que le terme « ingénieur commercial » a raisonné en moi.

La tendance à venir sur ton marché ?

Concernant l'innovation, le métier évolue selon trois mutations : l'innovation participative, l'open innovation et le collaboratif. Le temps où les innovations sortent directement en industrialisation d'un cabinet est révolu.

Si tu changeais de métier ?

Devenir chef de produit / innovation d'un grand groupe.

Et pendant ton temps libre ?

Il se partage entre mon amie, ma famille et mes amis. Je suis passionné de sport et plus particulièrement de football.

Enfin, j'aime voyager et découvrir d'autres cultures dès que possible.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours scolaire en alternance : d'un BEP jusqu'à Bac + 5. J'ai pu ainsi acquérir 9 années d'expériences pros pendant ma scolarité dans des secteurs diversifiés.
- Avoir pu développer un consortium (Skapa) qui est sur le point d'accueillir son premier employé, grâce à l'embauche d'un graphiste spécialisée en direction artistique dans le domaine du digital.



Alexandre FONTENEAU

Fondateur et Dirigeant IMMOTECH PARTNERS

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai dans un premier temps occupé un poste en alternance en ressources humaines. Puis lors de ma seconde année d'alternance, j'ai souhaité m'orienter plus spécifiquement sur du recrutement.

J'ai donc eu la chance d'avoir un contrat en alternance de deux ans chez **PAGE PERSONNEL**, très enrichissant et responsabilisant, pendant lequel je me suis réellement impliqué. Grâce à cette expérience, j'ai eu l'occasion de faire mes preuves et on m'a proposé un contrat en CDI. De 2010 à 2018, j'ai fait du recrutement pour **PAGE PERSONNEL SANTÉ** spécialisé dans 2 pôles : Life Sciences (profils techniques) et Healthcare (profils médicaux et paramédicaux). Mes missions étaient du business development et le management des équipes de consultants.

En 2019, je fonde **IMMOTECH PARTNERS**. Nous accompagnons nos clients dans leur projet immobilier neuf et proposons également des solutions en matière d'investissement, de financement bancaire ainsi qu'une offre destinée aux entreprises soucieuses d'aider leurs collaborateurs en matière de logement.

Les tendances à venir dans le secteur où tu travaillais précédemment : le recrutement ?

Le marché du recrutement est très lié à la conjoncture. En période de croissance, les entreprises recrutent et externalisent davantage leurs recrutements. En revanche, en période de crise le marché se contracte fortement car les entreprises recrutent peu et externalisent rarement.

Par ailleurs, il y a de plus en plus d'acteurs « spécialisés » sur le marché du recrutement. En effet, les entreprises ont besoin d'être accompagnées sur le recrutement de métiers techniques ou de métiers où il y a une pénurie de candidats.

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait en créant ma société dans un domaine que je ne connaissais pas au départ.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre je profite de mes proches, je fais du sport.

Tes plus belles réussites

- L'atteinte de mes objectifs professionnels, et le développement de mon activité actuelle.
- Avoir créé mon entreprise dans un secteur où je n'avais jamais travaillé auparavant.



Jérémie FRANÇOIS

Directeur Général GROUPE FRANÇOIS PNEUS

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à reprendre l'entreprise ?

Cela s'est fait tout naturellement. Après avoir obtenu mon diplôme à l'IFAG, j'ai été recruté par le premier fabricant mondial : **BRIDGESTONE**, en région parisienne.

Après plus de 4 ans au service marketing moto, puis en tant que responsable de secteur île de France Tourisme, j'ai décidé de rejoindre l'entreprise familiale **FRANÇOIS PNEUS** créée par mon grand-père en 1951.

Une opportunité s'est présentée pour entreprendre une croissance externe. Nous avons créé, mon père et moi la **SAS GROUPE FRANÇOIS** pour reprendre 3 points de ventes supplémentaires sur la région toulousaine. Aujourd'hui, nous avons 5 agences sur le Tarn et Toulouse avec 50 salariés. Nous réalisons un volume de 40.000 pneus tourisme et 5.000 pneus agro-industriels et poids lourds. Notre cœur de métier : le pneumatique et l'entretien des véhicules.

Mon job consiste à m'occuper de tout l'opérationnel des agences mais également de la gestion des hommes qui nécessite beaucoup de temps et d'énergie. Je mets tout en œuvre pour que tout le monde avance dans la même direction. Un beau défi !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Notre métier est en pleine mutation, les gens sont de moins en moins propriétaires de leurs véhicules. Dès lors, nous traitons davantage avec des réseaux de loueurs qu'avec le client final. Par ailleurs, l'électrique va limiter nos interventions sur ces véhicules. Nous nous réinventons chaque jour pour faire plus de volume et offrir à nos clients de meilleurs services.

Ce que la vie t'a appris ?

Toujours rester optimiste. Je suis très optimiste de nature, mais il en faut énormément pour entreprendre de nos jours. Il ne faut rien lâcher et persévérer tous les jours malgré les obstacles et les difficultés.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, notamment de la course à pied et du Crossfit. Cela me permet d'évacuer les tensions. Une bonne hygiène de vie est indispensable pour être performant, au travail comme dans la vie quotidienne. Tout est une question d'équilibre.

Il est très important également d'être bien accompagné dans son quotidien et j'ai cette chance.

Ta philosophie de vie ?

« L'optimisme est une forme de courage qui donne confiance aux autres et mène au succès »
(Badin-Powell)

Liens utiles

www.toulouse-pneus.fr



IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Pierre FROGER

Vidéaste & Pilote de Drone
AGENCE ACTUEL ET PODCAST
@VIEDEVIDEASTE

IFAG Nantes - Promotion 2019

Comment as-tu créé ton agence spécialisée en vidéos ?

Après ma licence d'économie-gestion à la fac d'Angers, je suis parti 8 mois en Australie avec mon amie. J'étais déjà passionné de vidéo et ce voyage m'a permis de faire mes premières armes de vidéaste sur un terrain inconnu.

De retour en France, j'intègre l'IFAG pour son orientation Management et entrepreneuriat. J'y fait la rencontre de Maxime, passionné de vidéo comme moi. Nous développons l'association Pile & Face avec 2 autres IFAGuiens afin de proposer nos services à l'IFAG mais aussi à des collectivités et à d'autres clients. C'est le début de l'aventure entrepreneuriale que je poursuis dès ma sortie de l'IFAG, en 2019, où je m'installe à mon compte avec déjà des demandes de clients grâce à mon réseau.

En 2023 je crée **ACTUEL**, une agence créative de production vidéo spécialisée dans la mode, l'hôtellerie et la vidéographie pour les marques internationales

Quelle est ton offre ?

Je suis vidéaste et propose mes services tant en BtoB (vidéos corporate) qu'en BtoC (vidéos de mariage, vidéo de voyages...).

Je suis également télépilote de Drone référencé par la DGAC (Direction Générale de l'Aviation Civile).

J'ai ainsi pu filmer le départ de St Nazaire du plus gros paquebot du monde, le Wonder Of the Seas.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Pour le grand public, je dirais qu'il y aura de plus en plus de création de contenu vidéo grâce aux performances des téléphones portables. De manière plus professionnelle, j'ajouterais que le matériel et les accessoires vidéo deviennent compacts et permettent de réaliser plus facilement, via les drones ou des Gopro, des films d'actions ou des prises de vues aériennes

Et pendant ton temps libre ?

J'ai la chance d'avoir un métier-passion mais c'est aussi un inconvénient car ce dernier empiète parfois sur ma vie personnelle puisque je n'ai jamais l'impression de travailler. Sinon, j'aime le cinéma et suis un grand fan de Foot.

Ta philosophie de vie ?

« Tout est possible à qui rêve, ose, travaille et n'abandonne jamais »

(Xavier Dolan)

Liens utiles

Site internet

frogerpierre.com

[Actuel Agency](#)

Instagram

[@pierrefroger_](#)



Mathieu GIBERTIE

Fondateur et gérant M&G CONCEPT (Etudes et réalisation en bâtiment)

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Les opportunités de la vie ! Après un baccalauréat Génie Mécanique je décide de changer de voie pour un BAC Génie Civil, puis je poursuis ma formation technique par un BTS Travaux Publics que je fais à Egletons. Le diplôme obtenu je ne me sentais pas d'entrer sur le marché de l'emploi. Deux voies s'offraient donc à moi : école d'ingénieur ou école de management. Mon choix s'est tout de suite tourné vers l'IFAG, car je voulais avoir une vision plus globale de l'entreprise que la « simple » phase opérationnelle.

C'est l'IFAG qui m'a vraiment fait prendre conscience de mon envie d'entreprendre. Au départ je souhaitais travailler dans l'audit, mais après le diplôme et une expérience de 2ans en contrôle de gestion j'ai saisi l'opportunité que j'avais de créer **M&G CONCEPT** avec un ami. Nous accompagnons les particuliers et les professionnels dans la définition et la réalisation de leurs projets de construction/rénovation. Nous intégrons au maximum les nouvelles technologies de l'habitat et de la construction pour anticiper les normes de demain (RT2020).

Je pense qu'au fond de moi j'ai toujours voulu avoir ma propre entreprise, mon grand-père et mon père étant eux-mêmes entrepreneurs, même si au départ je ne m'y voyais pas du tout !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} stage, celui de BTS entre la 1^{ère} et la 2nd année dans l'entreprise Guintoli.

Après 3 jours d'observation le conducteur de travaux me « donne » à gérer un atelier de terrassement d'un ouvrage d'art (un pont). J'avais 18 ans, c'était ma première expérience dans les Travaux Publics. Je devais organiser les travaux et surtout gérer 10 chauffeurs d'engins et 18 chauffeurs de semi-remorque ! Ce fut une expérience fantastique, tant humainement que techniquement, d'autant que nous avons terminé les travaux avec 2 semaines d'avance. Aujourd'hui je me régale en y repensant, mais la veille de commencer je n'ai pas dormi de la nuit !

La tendance à venir dans ton métier ?

La transition énergétique dans les bâtiments. L'innovation dans ce domaine est au cœur du sujet.

Si tu changeais de métier ?

Impensable, nous avons tout à créer, et je suis comme un poisson dans l'eau.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, triathlon, ski, voile. Je profite le plus possible de mes amis qui ont une place à part entière.

Tes plus belles réussites

- Professionnellement : le premier contrat que l'on a signé avec mon associé.
- Personnellement : mes années d'études avec le BTS à Egletons et l'IFAG où j'ai rencontré ma compagne qui me soutient au quotidien.

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Vincent GORIA

Fondateur de CL MEDICAL (Implants chirurgicaux) et Général Manager de APIS TECHNOLOGIES (Dispositifs médicaux)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Par goût et nécessité ! En 1995, je deviens commercial à la **SAGEM** (vente de télécopieurs) pendant 1 an, puis commercial chez **PARAMETRIC TECHNOLOGY** (vente de logiciels de CAO) 1 an également. J'intègre le domaine médical en 1997, chez **JOHNSON & JOHNSON** comme commercial puis directeur des ventes à partir de 2000. Je quitte cette société fin 2001 et me retrouve sans emploi mais avec plusieurs idées assez précises sur l'évolution du marché sur lequel je travaillais depuis 4 ans. J'avais obtenu des résultats satisfaisants au niveau des ventes et détecté des attentes du côté des clients que mon employeur de l'époque ne voulait pas prendre en compte. En avril 2002, je me décide et crée à Lyon **CL MEDICAL** spécialisée dans les implants médicaux.

Pendant 17 ans, j'ai partagé ma vie entre la France et les États-Unis, où j'ai également résidé. En 2019, je m'installe en Suisse et reprends **APIS TECHNOLOGIES**, spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution de dispositifs médicaux en urogynécologie.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Probablement la lettre reçue par un patient, il y a quelques mois, qui nous remerciaient pour "avoir changé sa vie". Mais aussi l'arrivée aux US, le choc culturel et tout le travail pour retrouver ses repères, créer des réseaux, comprendre les mentalités. Réellement enthousiasmant au quotidien.

Les tendances dans ton secteur ?

En forte hausse sans aucun doute, les baby-boomers arrivent sur le marché de l'incontinence et les chiffres augmentent chaque année. La chirurgie évolue aussi, on opère des personnes de plus en plus jeunes, donc actives et de moins en moins désireuses d'être contraintes au quotidien par des problèmes d'incontinence. Mais il faut avant tout que les solutions offertes soient validées et sans risques pour les patients.

Si tu changeais de métier ?

Si possible dans l'automobile car j'aime tout ce qui est mécanique...ce qui n'est pas très éloigné de la chirurgie en fait.

Et pendant ton temps libre ?

Du temps avec ma femme et mes enfants, et un peu de sport.

Tes plus belles réussites

- Avoir conçu deux dispositifs chirurgicaux et notamment celui pour l'incontinence masculine, car personne ne croyait dans ce marché il y a seulement 5 ans.
- Il y aussi le fait d'avoir obtenu l'agrément de la Food and Drug Administration sans avoir recours à des consultants.



Sébastien GRESSENT

Fondateur et Dirigeant

MES-DIRECTEURS

(Direction commerciale en temps partagé)

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès mes premières années d'études, j'ai souhaité développer ma valeur ajoutée et me différencier des autres. C'est pourquoi, après l'obtention d'un DUT Génie Mécanique et Productique, j'ai intégré l'IFAG Paris pour me présenter sur le marché du travail armé d'une double compétence, technique et commerciale, alors rare.

S'en sont suivi 18 années d'expériences dans diverses entreprises et fonctions commerciales, principalement à l'export, allant de Technico-Commercial à Directeur Commercial Groupe en passant par Responsable Grand-Comptes Europe ou Chef des Ventes France.

En 2014, j'ai décidé de mettre à disposition des PME/PMI mon expertise opérationnelle en organisation, management, stratégie et développement commercial dans un cadre innovant : la Direction Commerciale en Temps Partagé. Je suis devenu un des fondateurs et dirigeants du réseau **DC PILOT** en France.

En 2018, je décide de monter ma propre structure **MES-DIRECTEURS**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Elles le sont toutes parce qu'elles ont toutes participées à ma construction et à mon évolution, tant professionnelle qu'intellectuelle ou managériale. Nous sommes riches à la fois de nos succès mais aussi des difficultés traversées qui renforcent notre expérience.

Si je devais pour autant n'en retenir qu'une... Celle qui m'a permis de faire évoluer simultanément mon entreprise et mes équipes en structurant l'activité commerciale de MCD France.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché de la Direction Commerciale en Temps Partagé est émergent et devrait connaître une croissance forte dans les années à venir. C'est en effet, au juste temps et au juste coût, une réponse innovante pour le développement des PME/PMI.

Si tu changeais de métier ?

Passionné par mon métier, je n'en changerais pour rien au monde

Et pendant ton temps libre ?

Profiter de mes enfants. Voyager et découvrir pour toujours m'enrichir.

Tes plus belles réussites

Mes évolutions de fonction tous les 12 à 18 mois avec toujours pour objectif le développement de mon entreprise, de mes collaborateurs et de mes clients.

J'y ai acquis une expérience solide dans tous les domaines des fonctions commerciales et dans le management.



Jean-Louis HORVILLEUR

Audioprothésiste d.e, Président du Conseil Scientifique de BRUITPARIF Journaliste
GUITAR PART, créateur <http://blog.lesoreilles.com>

IFAG Lyon - Promotion 1985

Comment s'est déroulé ton parcours ?

J'ai fait 2 années de pharmacie puis l'IFAG. Par la suite, j'ai été responsable de l'informatisation d'une société de distribution de pièces détachées auto puis RAF Europe dans la filiale d'une holding américaine fabriquant des nettoyeurs de piscine. J'ai aussi fait du consulting mais la trentaine passée, je me suis tourné vers la santé, une vocation familiale, et j'ai choisi l'audioprothèse. J'ai été diplômé d'état à 37 ans. Mon implication dans la prévention du risque auditif a démarré avec la rédaction d'un article pour le magazine « [Guitar Part](#) ». J'ai participé aux commissions de rédaction du dernier texte de loi sur les musiques amplifiées, en 2017, ou encore au programme "make listening safe" de l'OMS, etc.

Après avoir été Directeur des Opérations, dans un groupe de centres d'audioprothèse, j'ai été récemment embauché dans une filiale de La Mutuelle Générale, [MG services](#), pour créer (et développer !) leur activité audioprothèse. C'est une première pour cette 3e mutuelle française. En effet, la demande de la population ne cesse de croître et l'arrivée de la réforme 100% santé audiologie y contribue. En France, le nombre de

tives est estimé à environ 6 millions, dont la moitié est susceptible d'être appareillée. Or, le taux d'appareillage réel est de l'ordre de 35 %.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

C'est un métier mal connu du public, mais si agréablement reconnu de nos patients ! Le marché va évoluer avec le Reste à Charge Zéro (ou Rac 0) qui sera opérationnel en janvier 2021 ; il permettra à un plus large public de s'équiper d'appareils de bonne qualité. Sur le plan technique, la connectivité de l'aide auditive avec le smartphone et son ouverture sur l'internet des objets (ou IFTTT « If This Then That » / Si Ceci Alors Cela) la fait passer dans le troisième millénaire.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de guitare, registre Metal/mélodique. Depuis 2006, je suis devenu journaliste testeur au sein du Magazine N°1 de la guitare (Guitar-Part) et publie aussi des articles du type «Prenez soin de votre capital auditif». Enfin, je préside le Conseil Scientifique de Bruitparif et fais beaucoup de prévention auditive pour toutes les générations, en passant par le monde de la nuit, avec l'école de DJ (UCPA) et les ministères...

Ton ambition ?

J'ai toujours envie de faire des choses pour laisser le monde plus "propre" que dans l'état où je l'ai trouvé.

Transmettre ce que je sais. Pour le reste : continuer à apprendre et à progresser.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de prendre soin de ce qui est précieux dans la vie. J'ai cette année (2020), au bout de 22 ans de vie commune, demandé ma compagne en mariage. Et elle a dit Oui !



Eric HUNAUT

Président du Directoire de
FARAL SA et CHAPLAIN SAS
(Mécanique industrielle et Métallurgie)

IFAG Auxerre - Promotion 1996

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DUT en Génie Mécanique et Productique, j'intègre l'IFAG et pars faire ma 3^e année à l'étranger, au service marketing d'un équipementier américain.

De retour en France, je reste 2 ans chef de produit chez **KS MOTORAC** (équipementier) jusqu'à ce que mon père m'appelle pour reprendre l'entreprise familiale **FARAL** créée par mon grand-père. En 2002, je rachète cette société lavalloise qui emploie 63 salariés pour 9M€ de CA, et redonne une seconde vie aux moteurs, culasses, boîtes de vitesses et turbos détériorés.

Depuis 2008, je dirige également la société **CHAPLAIN**, rachetée à Spie. Basée à Rennes, Nantes et Quimper, elle compte 150 personnes et réalise 18,5 M€ de CA. L'activité s'articule autour de 3 pôles :

- La chaîne cinématique
- L'industrie : maintenance, usinage, air comprimé et bobinage. (Reprise en 2011 de **MAYENNE BOBINAGE**)
- L'énergie (**CHAPLAIN ENERGIE**) : vente et maintenance de centrales de méthanisation et de centrales de cogénération. Rachat de l'entreprise **MASSON** en 2010, pour prendre en charge la fabrication, l'installation et la maintenance de groupes électrogènes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience à l'étranger fut très riche. J'ai pu apprécier d'autres manières d'appréhender l'entreprise, la gestion, le business. En France, on est « jaloux » de quelqu'un qui est bon en affaires. Aux EU, on se dit « Comment faire pour réussir comme celui/celle que j'admire ? » Cette manière de voir m'aide encore aujourd'hui à gérer mes sociétés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les perspectives sont bonnes. La reconstruction est devenue noble (Faral), les énergies renouvelables et la cogénération également (Chaplain). Les services de maintenance aux industriels représentent une source de revenus pérenne en raison de la proximité et valeur ajoutée apportées.

Si tu changeais de métier ?

Si je n'avais plus aucun engagement entrepreneurial, je ferais de la politique.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis élu à la CCI, mandataire au Medef et à l'UIMM et participe aux jurys de sélection du Réseau Entreprendre.

Plus personnellement, je passe une bonne partie de mon temps libre avec mes 4 enfants et fais du jogging régulièrement en allant parfois jusqu'au marathon comme celui de New York.

Tes plus belles réussites

- La reprise de Chaplain en 2008. J'ai remis un « esprit PME » dans cette entreprise. Nous sommes passés de 15 M€ de CA à 18,5M€ en moins de 5 ans et de 140 à 153 salariés.
- La reprise de Faral avec une transition dans la tranquillité et le lancement stratégique de la famille Turbo en 2010 qui représente, aujourd'hui, 50% de notre CA.
- Avoir été élu manager mayennais de l'année 2013 par les DCF.

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Julien ICARD

Co-fondateur et dirigeant
JUNTO&CO (Ex LE BON BOCAL)

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai eu la chance de pouvoir rédiger mon business plan durant ma dernière année à l'IFAG. C'est un document essentiel car il récapitule les étapes essentielles de la création d'un projet et surtout les prévisions financières qui sont indispensables pour trouver des partenaires financiers.

Suite à la soutenance de mon projet devant le jury de l'IFAG et à leurs encouragements j'ai pris la décision de me lancer et je savais que pour cela j'avais besoin de trouver mon associé(e) qui apporterait tout son savoir-faire culinaire au projet.

C'est donc durant 4 mois que nous avons pu avec Antonin, réaliser les démarches administratives et juridiques, trouver nos fournisseurs, imaginer les premières recettes et surtout obtenir notre premier contrat chez Sephora qui nous a permis d'obtenir la preuve de notre concept.

LE BON BOCAL devenue **JUNTO&CO** est spécialisée dans la conception et la distribution de plats en bocaux ! Nos valeurs : le fait Maison et le 0 déchet !

J'ai la charge du développement commercial, de la gestion financière et jusqu'à l'embauche de notre livreur, des livraisons des distributeurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai réalisé mes 5 années d'étude en alternance avec des missions commerciales (à La Poste puis Leroy Merlin). L'IFAG m'a apporté toutes les compétences liées à la gestion financière, c'est donc naturellement que je me suis positionné sur ces missions.

Ce que la vie t'a appris ?

L'entrepreneuriat m'a permis d'apprendre beaucoup sur ma personnalité, ma façon de communiquer et manager. Ma plus grande motivation est d'arriver à construire une organisation pérenne dans laquelle l'ensemble de nos collaborateurs pourraient s'épanouir. Pour cela je m'inspire beaucoup des entreprises libérées dans lesquelles l'autonomie est placée au cœur du système.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis coach sportif (diplômé depuis juin 2017) et passionné de « Street Workout », c'est un mélange de musculation et gymnastique en plein air. J'ai créé ma propre association avec mon meilleur ami il y a 1 an. Nous avons réussi à obtenir une structure en plein air, entièrement financée par notre commune. Depuis nous animons des entraînements tous les dimanches.

Ton ambition ?

- Mon ambition c'est de continuer notre révolution de la pause repas avec Antonin. Aujourd'hui, nous le faisons grâce à nos automates et notre offre traiteur et nous avons de nombreux projets que je garde secret pour le moment.

Ta philosophie de la vie ?

- « Les seules limites de nos réalisations de demain, ce sont nos doutes et nos hésitations d'aujourd'hui ».



Louis JAMET

Fondateur et dirigeant REFERALL.IO (Parrainage)

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu a créé ton entreprise ?

C'est une histoire d'amitiés et d'Ifagiens. J'ai intégré le BDE de l'IFAG Lyon en 2011 et me suis lié d'amitié avec le président Florent Giachino. Florent m'a présenté à une amie qui démarrait l'activité du **GROUPE REGARDS** sur Lyon. Elle m'a recruté en alternance. L'un des fondateurs et plusieurs des collaborateurs (nous étions 10 à l'époque) sont originaires de la même ville de Bretagne que celle de ma famille. Je me suis dit que j'étais à ma place. J'y suis toujours et, après 8 ans, l'entreprise compte plus de 120 salariés et double son effectif tous les ans. Nous espérons passer les 10 Millions d'euros de CA en 2018 contre 50K€ en 2015 ! J'ai occupé le poste Sales Business Manager et pilote des ingénieurs d'affaires pendant plus de 5 ans.

En 2021, je prends un tournant et décide de me mettre à mon compte en tant que sales coach, trainer. Puis en 2023, je crée **REFERALL.IO**, une plateforme SaaS qui permet aux entreprises B2B de créer et gérer simplement leur programme de parrainage, de la recommandation à la récompense, pour générer des leads qualifiés et de nouveaux revenus.

La tendance à venir dans ton secteur ?

Le Referall dans le B2B (parrainage) est le canal d'acquisition et de vente le plus efficace : • Panier moyen 30% plus élevé • Taux de transformation jusqu'à 3x plus élevé • Durée du cycle de jusqu'à 2 fois plus court.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis un passionné. Je véhicule, auprès des clients, dans mes réseaux et en interne, cette passion qui m'anime et qualifie mon engagement.

Ce que la vie t'a appris ?

J'ai compris ces dernières années que rien n'est plus nourrissant et enrichissant que d'agir, de rencontrer, de découvrir et d'échanger avec les autres tant dans le monde professionnel que dans la vie sociale et personnelle.

Et pendant ton temps libre ?

Famille, amis, voyages, découvertes et sport occupent tout mon temps libre.

Je m'investis également en tant que vice-président d'une association d'anciens étudiants depuis 2013.

Ton ambition ?

J'ai une grande admiration pour les leaders charismatiques, ceux qui font évoluer les autres. Mon manager et mon PDG en font partie. Ils m'inspirent et me font grandir depuis le début et à vitesse grand V. Je souhaite pouvoir apporter cela à d'autres.

Ta philosophie de vie ?

Se faire confiance et douter de tout.
Prendre du plaisir dans ce que l'on fait et faire ce qui nous fait plaisir.



Cyril LACROIX

Agent Général et dirigeant AXA

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à reprendre une entreprise ?

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

Puis le dirigeant de **LA BOVIDA** (équipements de cuisine), me propose la Direction Commerciale de son entreprise. Je franchis le pas en Mars 2011, pour prendre en charge l'activité commerciale de 190 pers. (sur 340 pers. au total), 27 magasins et 56 M€ de CA.

À partir de mai 2015, j'accepte le poste de Directeur National des Ventes chez **MARIE** et relève ce challenge pendant plus de 6 ans.

En 2022, j'opère un nouveau virage en devenant agent d'assurance **AXA**. J'ai repris les agences de Baugy, Mennetou salon et Nérondes avec un associé. Objectif : développer un portefeuille de plus de 2 000 clients diversifiés (particuliers, pros, agriculteurs, entreprises et associations sportives) avec 3 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Stéphanie LAMURE-PRIEUR

Fondatrice et CEO

KSL LIVING (Boutique en ligne mobilier et décoration Design)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenue chef.e d'entreprise ?

J'ai exercé 15 ans dans la communication avec 2 expériences significatives, dans des univers variés :

De 1998 – 2006 / 8 ans chez **LEE HECHT HARRISON** (CA 20 M€ - 150 collaborateurs) – filiale du Groupe ADECCO spécialisée en Outplacement en qualité de Chargée du développement des ventes et de la communication.

2008 – 2013 / 6 ans chez **TEKKA** (CA : 15 M€ - 150 collaborateurs) une PME dans le domaine médical spécialisée en implantologie et chirurgie maxillo faciale en qualité de Directrice de Communication et membre du Comité de Direction.

Après le dépôt de bilan de TEKKA, j'ai souhaité mettre à profit cette expérience professionnelle dans un projet personnel et ...familial. En avril 2014, nous créons avec ma sœur **KSL LIVING** un site e-commerce spécialisé dans le mobilier et la décoration design. Notre objectif : vendre bien évidemment tout en relayant le dynamisme et l'expression de créateurs indépendants ou de marques peu ou pas distribués en France, souvent dotés d'une notoriété encore confidentielle.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Tekka. Six ans à la tête d'un gros service de communication où tout était internalisé (presse, graphisme, événementiel) avec des missions passionnantes dont notamment l'entrée en bourse puis le développement international avec l'ouverture de filiales...

Et bien sûr maintenant mon aventure personnelle avec KSL LIVING.

La tendance à venir dans ton métier ?

S'agissant d'un commerce de décoration, nous avons déjà fait le choix de l'e-commerce qui a le vent en poupe par rapport aux commerces traditionnels. La difficulté désormais est la visibilité et la promotion pour envisager une durabilité dans cette « planète du net » !

Si tu changeais de métier ?

Pas tout de suite, je viens de le faire !!!

Et pendant ton temps libre ?

Cette création passionnante occupe tout mon temps, beaucoup trop aux yeux de mon mari et mes enfants. Aussi, le peu de temps que j'arrive à dégager leur est dédié !

Tes plus belles réussites

Mes 2 enfants tout d'abord !

Et ...

KSL Living



Pierre LEBOEUF

Président fondateur,
IRYO (DéTECTIVE privé) et EMP TRAINED DOG
(dressage de chiens de défense)

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à devenir détective privé ?

Après ma formation, j'ai intégré l'enseigne **LIDL** en tant que responsable de réseau d'un secteur de 5 magasins en Lorraine. La lutte contre la démarque et l'amélioration de la sécurité dans les magasins m'ont permis d'approfondir mes connaissances dans ce domaine.

Puis, lors d'une rencontre professionnelle, j'ai fait la connaissance d'un Agent de Recherche Privé, à Strasbourg depuis 17 ans et ce fut la révélation : fonder une société dans ce domaine.

Après une année de formation à Montpellier dans une des rares écoles de détective privé, et en association avec un ARP, j'ai ouvert ma 1^{ère} agence **IRYO** en novembre 2013 à Colmar. Nous sommes spécialisées dans la recherche de renseignements et de l'investigation au service d'entreprises et des particuliers. Soit deux domaines principaux d'intervention : la défense des intérêts de l'entreprise (lutte contre le vol, concurrence déloyale, enquête de moralité...) et son développement (recherche d'information stratégique, Intelligence Economique, audit de sécurité...) national et à l'international.

Afin de répondre aux attentes de nos clients, nous intervenons sur l'ensemble du territoire. Aujourd'hui, je dirige 5 agences d'investigation en Alsace et sur le territoire de Belfort et proposant mes services auprès des entreprises et des particuliers. J'ai également fondé la société **EMP TRAINED DOG** spécialisée dans le dressage de chiens de défense, dont ceux capables de détecter les explosifs. Ces chiens sont destinés aux administrations, ambassades ou encore à l'armée.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier se développe et se professionnalise depuis ces dernières années. Aujourd'hui les entreprises luttent davantage pour la défense de leurs intérêts et sont à la recherche d'informations stratégiques afin d'obtenir un avantage concurrentiel face à leurs concurrents.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport de combat (karaté et avant MMA) pour rester en forme car nous pouvons rester statique de longues heures lors de filature.

Je suis également fan de sport automobile et de véhicules de collections.

Tes expériences professionnelles marquantes ?

- Intervention en intelligence économique dans un grand groupe industriel avec la recherche d'informations stratégiques.
- Démantèlement d'un réseau de vol et de recèle de matériaux électriques
- Plan d'action sécurité dans une entreprise : audit, mise en place de système de protection sur site (informatique, caméra...)
- Découverte d'un réseau d'espionnage dans une multinationale.



Amélie LECUELLE

Fondatrice du bureau de Lyon Gorge du Loup
Franchisée My English School (MYES)

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

À 36 ans, je peux dire que j'ai vécu un parcours riche en expériences ! Après avoir obtenu un DUT info com à Besançon, j'ai enseigné le français en Écosse pour améliorer mes connaissances très basiques en anglais. De retour en France, j'entame une double licence en économie et en gestion événementielle à La Rochelle. À cette époque, j'apprends le management dans divers hôtels, campings et clubs de surf

En 2013, je rejoins Wall Street English à Lyon puis décide de poursuivre mes études en alternance à l'IFAG Paris pour améliorer mes connaissances en gestion et entrepreneuriat. Une fois mon diplôme en poche et après une tentative échouée de création d'entreprise avec un IFAGuien, je commence à travailler dans le recrutement chez Jobmania avant de retourner chez Wall Street English où je reste 4 ans, dont 2 à la tête du centre de Villeurbanne (aujourd'hui fermé).

En 2023, avec l'aide de nombreuses personnes bienveillantes, mon père et mon frère multi-entrepreneurs, j'ai pu lancer mon propre centre avec la franchise My English School.

Quelle est ton offre ?

Nous proposons une formation personnalisée en petits groupes, dans un environnement chaleureux (canapés, open space). Le distanciel se limite à de courtes séances de suivi. Notre stratégie mise clairement sur le présentiel, avec des enseignants anglophones dans nos centres. Nous visons une position de leader en formation d'anglais d'ici 5 ans, même si My English School, d'origine italienne, reste un réseau de franchisés encore jeune en France.

Les tendances dans ton secteur ?

L'apprentissage à distance se généralise, au risque de déshumaniser les formations. Notre volonté de replacer l'humain au cœur de l'apprentissage des langues, dans une atmosphère chaleureuse, sera de plus en plus disruptive

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est ma priorité, surtout mes deux fils. J'adore partager la pâtisserie avec mon petit de 3 ans. Quand j'ai du temps libre, je fais du running et du Body Combat. Et en vacances ? J'aime découvrir de nouvelles cultures et lieux insolites !

Ta philosophie de vie ?

Être positive. Si ça ne va pas, il y a toujours des solutions.

Liens utiles

[My English School](#)

[Mon profil LinkedIn](#)

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Ambroise LEMASSON

Fondateur, graphiste et vidéaste indépendant
AL STUDIOS

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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 mon entreprise **AL STUDIOS** en 2017.

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.

Puier mon énergie en pleine nature.

M'investir pour ce qui est juste.



Béatrice LHUILLIER

Fondatrice - Directrice
IMAGINOGRAPHE (Formation)

IFAG Auxerre - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après un BTS Commerce International et une année de langues étrangères, j'intègre l'IFAG en 1996. En 1999, j'obtiens mon diplôme et décroche mon premier emploi : pendant 5 ans, je suis formatrice puis chef de projet chez **OXALYS TECHNOLOGIES**, un éditeur de progiciels. Pendant cette période, je me passionne pour le multimédia et le e-learning. En 2004, **IProgress** m'embauche en qualité de chef de Projet e-learning et conceptrice pédagogique. J'y reste 3 ans et reprends parallèlement mes études pour sanctionner mon savoir-faire terrain par un diplôme reconnu. J'obtiens ainsi le D.U CAFEL (Chef de projet Apprentissage et Formation En Ligne).

Par la suite, je travaille chez **PARASCHOOL** jusqu'en 2010 en tant que Directrice de Production multimédia. Ma mission consiste à mettre en place le pôle Production et le pôle Projets dits « sur mesure ». Début 2010, j'effectue un bilan de compétences. Celui-ci me révèle que je suis apte à **créer mon activité**. J'avais cela en tête depuis quelque temps et me suis donc lancée.

Aujourd'hui, j'aide les entreprises à mettre en place des dispositifs de formation innovants (plateforme de formation en ligne, contenus e-learning, serious game etc.).

En parallèle, j'ai créé **LEARNING SPHERE**, un portail d'informations et une communauté de spécialistes du e-learning. Puis **SKETCHNOTE FACILE** en 2016 ET EN 2019 **IMAGINOGRAPHE**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma rencontre avec Marion Blanc, l'ex-Directrice d'iProgress. Elle m'a appris à prioriser mes tâches, trier et déléguer. Et à ses côtés, j'ai appris à manager.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché du e-learning gagne en maturité, les modalités de formation innovantes se multiplient et tout va très vite : univers 3D, simulateurs, serious games etc. Il faut sans cesse rester en veille. Il est donc très difficile de savoir comment mon métier va évoluer d'ici 5 ans...et c'est cela qui est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Je serais sans doute scénariste pour le cinéma ou écrivain

Et pendant ton temps libre ?

Mais mon métier est ma passion ! Elle me permet d'allier l'utile à l'agréable en côtoyant des personnes d'univers très différents (graphistes, scénaristes, game designers etc.), c'est très enrichissant.

Tes plus belles réussites

- Agée de 24 ans, j'avais intégré la société Oxalys 15 jours auparavant. J'ai du animer ma première formation sur un progiciel que je venais de découvrir, dans une entreprise du CAC 40 auprès d'un public réfractaire...Cela s'est très bien passé et ce fut formateur !
- Avoir écrit un livre sur le serious game « Concevoir un serious game pour un dispositif de formation » et sur le Sketchnote Facile



Eric LICONNET

Fondateur (Cameroun)

ECLIPSE CONSULTING (Communication)

IFAG Montluçon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer tes différentes 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.



Cécile LOISON THIEBAULT

Dirigeante et franchisée CONFIEZ-NOUS YONNE

IFAG Auxerre - Promotion 2005

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après une prépa HEC, j'intègre l'ESC Dijon. J'en pars assez vite pour rejoindre l'IFAG, proposant un cursus plus approprié à mes attentes. L'alternance en faisait partie et m'a permis d'être commerciale apprentie durant 2 ans pour **AGENCINOX**, une entreprise fabriquant du matériel médical en inox.

En 3^e année à l'IFAG, je rejoins **ADIA** en CDD en tant que commerciale agence & terrain. J'occupe la fonction un an LORSQU'**AGENCINOX** me propose un secteur de 15 départements pour la vente directe du matériel auprès des hôpitaux, cliniques... Après 1,5 an, je deviens, en 2007, responsable d'une agence d'emploi **STARTPEOPLE**, réalisant 1,3 M€ de CA. J'en pars mi 2011, après avoir réalisé 6,5 M€ de CA avec une équipe de 4 collaborateurs.

Je décide de créer mon entreprise en devenant franchisée du réseau **CONFIEZ-NOUS**, créé en 2009. L'activité de services à la personne nous permet de répondre aux problèmes quotidiens de la famille, de la petite enfance à la personne âgée (garde d'enfant, jardinage, maintien à domicile...). Seule au départ, l'entreprise compte après 2 ans

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 5 années passées chez Start People. J'ai porté les couleurs d'une entreprise de proximité qui avait les outils et la notoriété d'une grande marque. Ce fut ma 1^{ère} expérience de gestion d'un centre de profit et de management (4 personnes).

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le service à la personne est un secteur en pleine expansion, fortement créateur d'emploi. Mais il dépend énormément des décisions politiques telles les réductions d'impôts, l'aide au maintien à domicile... Nous sommes donc contraints de nous diversifier avec des services tels que la conciergerie. C'est pourquoi une seconde entreprise est en cours de création « Confiez-nous Multiservices », avec des services adaptés aux professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être retourner dans les métiers de la métallurgie connus chez Agencinox. J'aimais trouver des solutions techniques et pratiques dans un environnement contraignant.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et à 100% de la bonne gestion de mes entreprises.

Tes plus belles réussites

- Avoir su franchir le cap des deux ans d'activité et d'une croissance importante, deux années de gestion intense qui ont permis de constituer les bases solides de mon entreprise.
- Le plus important dans cette aventure, selon moi, est la satisfaction de nos clients, qui s'est ressentie dans la progression du CA, mais aussi dans leur fidélité ainsi que celle des salariés (peu de turnover).

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Serge LOYAUTE-PEDUZZI

Photographe indépendant pour entreprises
STUDIO EUCALIA

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 secteur/ 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 Tai chi.

Tes plus belles réussites

- Les expériences humaines : je suis toujours en contact avec plusieurs membres de mes équipes.
- Évidemment, la création de mon entreprise !

Liens utiles

Portfolio : www.sloyaute-peduzzi.com

Vente en ligne :
shop.sloyaute-peduzzi.com



Jean-François LUFEAUX

Repreneur & Directeur Général Associé SOLF PRODUCTION (Lunettes Made in France)

IFAG Paris - Promotion 1989

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai fait toute ma carrière dans l'informatique en commençant lors de ma 3^e année à l'IFAG en tant qu'ingénieur commercial chez **ISI-OGIP, un intégrateur**. J'ai démissionné pour partir 1 an, à San Francisco, suivre des cours à la Golden Gates University. A mon retour en France, je suis revenu 2 ans chez **ISI-OGIP** en passant d'ingénieur d'affaires à responsable d'une équipe de 4 commerciales. Ensuite, je suis resté 2 ans comme ingénieur d'affaires au département grands comptes de **TANDON COMPUTER**. Cette étape m'a permis d'entrer chez **COMPUWARE**, un éditeur de logiciels américain. En 6 ans, j'ai évolué d'ingénieur d'affaires à directeur des ventes d'une équipe de 12 commerciaux.

Je rejoins ensuite **MICROMUSE** comme Business Manager pour Cisco. Pendant 2 ans mon rôle consiste à motiver les commerciaux de Cisco d'intégrer nos logiciels dans leurs offres. En 2002, je décide de créer **IDEO TECHNOLOGIES** avec 2 associés. Initialement, nous voulions représenter des sociétés américaines de logiciels. Nous avons vite évolué vers une société d'expertise en technologies open source Web.

Je vends mon entreprise en 2012 et reprends une manufacture de montures de lunettes optiques et solaires en Normandie : **SOLF PRODUCTION**.

En 2018, je crée la marque de lunettes **STRUKTUR EYEWEAR** dont je suis Président.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 6 années passées chez Compuware. Je suis passé du hard au soft : un autre monde avec des méthodologies liées à la vente stratégique. Ce fut enrichissant professionnellement car j'ai progressé avec le même manager qui lui-même a évolué. C'est aussi là que j'ai rencontré un de mes futurs associés.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du cinéma, réalisateur de films !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai une passion pour la High Tech et passe du temps à m'informer sur le sujet au quotidien. Sinon, je fais du jogging toutes les semaines et moins régulièrement du tennis et du golf.

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise Ideo Technologies en 2002 et sa progression de 3 associés au départ à plus de 130 salariés ETP au moment de la revente en 2012.
- Avoir réussi à rester indépendants et avoir développé l'entreprise Ideo Technologies sur fonds propres, sans pénaliser la rentabilité.



Alexis MADELIN

Dirigeant Fondateur

LA BRASSERIE DE CHABLIS / MADDAM

IFAG Auxerre - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Je suis issu d'une famille de vignerons depuis mes arrière-grands-parents et toutes mes études sont axées autour du vin. Dès la 2nde au lycée viticole de Beaune puis au BTS production de culture et lors de ma licence à l'école supérieure d'agriculture d'Angers.

Je fais mes premières armes en devenant assistant commercial à **CHATEAUNEUF DU PAPE** où j'apprends la gestion des agents et l'organisation de salons à l'export (Vinexpo, Prowine...). En janvier 2012, je pars 6 mois en Australie pour élaborer des vins avec un œnologue australien au sein de la Hunter Valley et m'occuper ensuite de la partie technique dans un autre domaine viticole.

En 2012, je reviens en France et reprends mes études à l'IFAG Auxerre. Mon alternance au sein du **DOMAINE JEAN-MARC BROUQUART** (Chablis) me permettra d'apprendre la gestion, le marketing et se poursuivra par un poste en CDI axé développement export.

En 2016, je décide de lancer, avec mon cousin, **LA BRASSERIE DE CHABLIS**. Nos gammes de bières 100% bio et artisanales ont déjà été récompensées lors de concours internationaux.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Il y avait 3000 brasseries avant la 2^e guerre mondiale. Nous sommes descendus à 50 puis remonté à 1600. Aujourd'hui, la bière prend des parts de marché sur le vin rouge. La « révolution » vient des moins de 35 ans qui apprécient les gammes bio et artisanales de bières.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Avec mon cousin s'occupe des gammes, du design et moi de la gestion, et du développement des nouveaux marchés. Mes expériences à l'étranger ou dans des domaines prestigieux me servent.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est intéressant de se nourrir de multiples expériences aussi courtes soient-elles. Elles permettent d'enregistrer énormément de savoir-faire et de se faire un réseau varié qui s'avère très utile en termes de développement commercial.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et de mon jeune fils (1 an en 2019). Sinon, je pratique le tennis et j'aime aussi la politique.

Ton ambition ?

Asseoir la bière comme appartenant au patrimoine français.

Ta philosophie de vie ?

« C'est l'impatience de gagner qui fait perdre »
(Louis XIV)



Stephan MALAQUIN

Gérant LES 3 PILIERS (Restaurant)

IFAG Angers - Promotion 2009

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu repreneur et gérant d'entreprise ?

Tout a été question de rencontres et d'opportunités. J'ai rencontré Fabrice et David lors d'une de mes expériences au **CHATEAU DU BOISNIARD** en Vendée. Ce fut un coup de cœur professionnel. Nous avons la même vision du métier, le même amour et respect des produits. A la recherche de nouveaux horizons et d'évolution dans ma carrière, je suis parti du côté d'Angers. Nous avons toujours gardé contact.

Puis, s'est présentée à nous il y a 6 mois l'opportunité de reprendre le restaurant familial des parents de David. Après un temps de réflexion, j'ai décidé de sauter le pas et de commencer cette nouvelle aventure avec mes 2 nouveaux acolytes et de faire revivre l'établissement **LES 3 PILIERS**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce fut la dernière en tant qu'Adjoint de Direction Hôtellerie-Restauration. Elle fut marquante tant par le côté atypique de l'établissement : hébergements insolites en roulottes et bateau-restaurant que par les missions qui m'étaient confiées.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'hôtellerie restauration est un métier d'avenir qui recrute. On peut y faire de très belles carrières, mais il faut avant tout être passionné car c'est un secteur très exigeant.

Si tu changeais de métier ?

Je ne changerai pour rien au monde de métier, j'aime trop ce que je fais. J'aime transmettre ma passion pour la gastronomie et le vin, faire découvrir de nouveaux goûts, de nouvelles associations et surtout procurer du bonheur au gens.

Tes plus belles réussites

- Devenir gérant de mon propre établissement à toujours été mon rêve. J'ai toujours fait en sorte de garder ce rêve dans un coin de ma tête, fil conducteur qui a influencé mes études et mes expériences.



Paul MALBERT

Co-fondateur et CEO
ANYOS (Recharge de véhicules électriques)

IFAG Toulouse - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

À la suite de mon alternance à l'IFAG, j'ai été Responsable d'Affaires chez **ENGIE** pendant 2 ans. Ensuite, je suis devenu Responsable de la BU industrie chez **FORTIL**, un bureau d'étude en ingénierie où j'ai piloté, 2 années consécutives, une équipe d'une trentaine de personnes.

Au fil de ces années, ma sensibilité technique et mes compétences se sont accrues. Avec 2 associés, nous avons créé **SECURECHARGE** en 2019. Aujourd'hui, l'entreprise s'appelle **ANYOS**. Nous avons travaillé sur fonds propres durant près de 2 ans à la conception et création d'une borne de recharge innovante pour véhicules électriques et hybrides qui est aujourd'hui brevetée et fabriquée 100% en France. Toute l'ingénierie, l'électronique, la conception, le développement informatique ont été conçus par nous autour d'un cahier des charges strict et orienté RSE. Nous installons nos bornes partout en France grâce à un réseau de partenaires et réalisons 1M€ de CA en 2022. Par ailleurs, nous venons de terminer une levée de fonds de 1M€ pour accélérer le développement.

Quelle est ton offre ?

Nous sommes spécialisés dans la recharge de véhicule électrique. Nous avons conçu et fabriqué une borne innovante 100% française qui offre une évolutivité illimitée, brisant ainsi la notion d'obsolescence tout en apportant une continuité de service bien

plus performante.

En effet, une partie de la borne est amovible et permet de faire évoluer tous les composants ou upgrader le nombre de prises sans travaux supplémentaires et en moins de 5 minutes. Enfin, nous proposons un service clé en main avec analyse de l'environnement global, la maîtrise d'œuvre des travaux d'installation et la maintenance associée.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Il reste un vrai travail à faire autour de la recharge de voitures électriques. Il faut tout d'abord accompagner les usagers sur les préalables à la recharge (comment et quand recharger son véhicule et selon quels paramètres). Par ailleurs, la création d'un maillage dense, fiable et intelligent de bornes de recharge est nécessaire. Aujourd'hui 75% des usagers rencontrent encore des bornes régulièrement en panne. Un enjeu majeur sera donc d'apporter une infrastructure à la hauteur du déploiement de ces nouveaux modes de transport.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que j'ai un moment de libre c'est pour le passer avec ma famille. Sinon, j'aime aussi pratiquer plusieurs sports et voyager.

Ta philosophie de vie ?

La distance entre le rêve et la réalité s'appelle l'action.

Liens utiles

[Anyos](#)

[LinkedIn Paul MALBERT](#)



Cédric MARTINOTTI

Ceo And Founder
MSFC LED ET TEAM GREEN LIGHT

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je baigne dans un environnement favorable depuis mon enfance puisque mes parents ont une entreprise d'entretien de pelouse. De mon côté, j'avais décidé de créer ma boîte dès mon bac STI Génie Electronique. J'ai poursuivi par un **BTS Informatique et Réseau (IRIS)** puis l'IFAG et enfin, une autre année après l'IFAG, à étudier le Management et la gestion de projets innovants à l'INSA. Durant toute cette scolarité, j'ai fait de **l'intérim** dans l'ébénisterie, de la manutention, de la préparation de commande et j'ai travaillé dans l'entreprise de mon père à tous les postes (marketing, gestion, droit, manutention...).

Puis, après l'IFAG et quelques séminaires de recrutement chez Apple ou Google, j'ai décidé - avec mon ami d'enfance Florian Seyer, également IFAGuien - de créer **MSCF Led** en juin 2013. Le nom MSFC est la contraction de Martinotti / Seyer / Cédric / Florian. Nous avons été associés 2 ans puis j'ai repris la direction.

Nous avons également inventé **TEAM GREEN LIGHT** un système d'éclairage et de chauffage radiant, pour pelouse, piloté par un logiciel afin de reproduire le biotop idéal de la plante. Ce système n'existe pas sur le marché actuellement.

Il permet de diviser par 20 la note d'électricité des structures (terrain de foot, golf...) et de gagner 95% d'efficacité. Notre activité consiste à analyser le besoin idéal de la plante, puis à concevoir des rampes d'éclairage adéquat constituées de LED. Nous sous-traitons la fabrication des systèmes assemblés de LED et leur installation.

Notre ambition est de devenir un incubateur d'idées dans la LED, un pôle R&D à taille humaine afin d'appliquer ces techniques dans différents métiers : la sécurité, l'agronomie, l'agriculture, l'humain, le pharmaceutique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La Led, ma spécialité, représente aujourd'hui 5% du marché de l'éclairage visuel. Les estimations à 2020 sont de 95%. Une marge de progression énorme.

Si tu changeais de métier ?

Un défi dans le médical, sur les chirurgies réparatrices. L'étude des nanotech.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le foot depuis l'âge de 5 ans. Lectures scientifiques, techniques, loisirs, geek... Jeu vidéo, conception 3D. Sinon, j'appartiens à la CGPME Ain et Rhône Alpes et participe à la commission innovation et développement durable.

Tes plus belles réussites

- Etre heureux, d'une manière générale
- Travailler avec ma famille, ma femme et mon meilleur ami ... me permet d'être un peu plus heureux



Thomas MENARD

Cofondateur & Directeur Général
RAID Square

IFAG Lille - Promotion 2021

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Autodidacte, en parallèle de mes études, j'ai développé et vendu une boutique de e-commerce à l'âge de 17 ans. À 18 ans, j'ai créé une solution de calcul statistique pour les bookmakers. J'ai contribué à différents projets blockchain depuis 2017, puis j'en ai rejoint un à temps plein en 2020. 2,4 millions de dollars levés plus tard, j'ai conçu l'architecture technique d'une plateforme de trading décentralisée. J'ai fini par quitter ce projet, à contrecœur pour des raisons internes, non conformes à mes valeurs et à mon ambition.

Affecté par la perte de ce qui était devenu comme mon bébé, j'ai réuni ceux qui m'avaient été les plus fidèles par le passé pour créer en 2022 **RAID SQUARE** une structure qui répond aux problèmes précédemment rencontrés. Nous avons naturellement trouvé une vision commune et décidé d'unir nos forces pour donner vie à ce que nous aspirons à être : l'un des futurs grands d'Europe dans notre domaine.

En parallèle, j'investis et je conseille quelques jeunes startups.

Quelle est ton offre ?

RAID Square est un guichet unique spécialisé dans la réduction des risques pour les cas d'utilisation WEB3 (Blockchain, NFT, crypto, etc..) développants une offre commune avec Avisa Partners (un des leaders européens de l'intelligence économique).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Notre secteur d'activité évolue et se développe rapidement. Notre métier consiste à anticiper les nombreuses tendances à venir. Agilité et réactivité sont les mots appropriés.

Ce que la vie t'a appris ?

La capacité à payer le « prix caché » nécessaire à la réussite de son projet détermine le résultat final de ce dernier.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport, de lecture et de musique.

Ta philosophie de vie ?

La vie n'est qu'un jeu où tout le monde partage la même fin. À chacun de choisir s'il veut donner un sens à son histoire ou non et, je reconnais avoir fait mon choix 😊

Liens utiles

- [LinkedIn](#)
- [Twitter](#)
- [RAID Square](#)



Jean MIQUEL

Co-fondateur et dirigeant
LYFTT (Agence de communication)

IFAG Toulouse - Promotion 2022

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Au fond de moi, j'ai toujours eu cette volonté. Pour moi, le meilleur moment pour lancer cette aventure était en fin d'étude. Quid d'une grande nouvelle imprévue dans ma vie personnelle ! Apprendre que l'on va devenir père, tout en préparant son Mastère et en créant sa boîte, ça aide à grandir.

Depuis petit, je suis passionné par la communication. Et arrive la dernière année d'étude où, avec mon collègue de classe ifaguien Robin VERGNES, on se pose la question de "Et l'année prochaine, qu'est-ce qu'on fait ? ". Après plusieurs expériences ensemble, notamment les 24 Heures du Mans et la co-présidence du BDE de l'IFAG Toulouse, c'est tout naturellement que l'on s'est associé pour créer **LYFTT**.

L'avantage ? Nos forces se complètent et créent une alchimie qui nous permet de faire des grandes choses ! Un an après, notre équipe s'était déjà agrandie et étoffée pour toujours plus de qualité et d'efficacité.

Quelle est ton offre ?

LYFTT, c'est une agence 360° qui apporte une touche de fraîcheur à votre communication !

Notre but ? Offrir la possibilité, à chaque entreprise, de prendre de la hauteur et atteindre de nouveaux sommets ! Nous voulons rendre les services de communication accessibles à tous.

Ce que la vie t'a appris ?

Être orienté solutions apporte une vision du monde plus positive. Apprendre que je vais devenir papa alors que je montais ma boîte m'a confirmé que c'est la vision qui fait avancer.

Et pendant ton temps libre ?

La création et le développement d'une entreprise est très énergivore ! Mais dès que j'ai du temps, je le consacre à ma famille et mes amis.

Sinon, je suis passionné de Golf que je pratique depuis l'âge de 5 ans (index 11) et de Sport Auto !

Ta philosophie de vie ?

Keep Pushing !

Liens utiles

<https://lyfft.fr/>

[LinkedIn Jean Miquel](#)

[LinkedIn Robin Vergnes](#)



Kris MIRLAND

Fondatrice et chasseuse de talents
HANAYS PARTNER

IFAG Auxerre - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Un Bac STT et DUT GACO effectué à Dijon m'amène à l'IFAG Auxerre. Je découvre le recrutement chez **MANPOWER** lors de différents stages. A ma sortie de l'école en 2007, je débute par de l'intérim au service Adv puis aux achats de l'entreprise **BLINI**.

Fin 2008, je cherche un CDI mais réponds tout de même à une offre de stage en tant que chargée de recherche (chasse pure) au sein du cabinet de recrutement **MACANDERS** à Paris. Convaincus de mon engagement, ils m'embauchent et je deviens rapidement Office Manager et bras droit d'un des associés. Je m'occupe alors de la gestion administrative et financière, du commercial et du recrutement de top managers pour des grandes entreprises. L'aventure dure 5 ans avec une belle évolution de 10 à 25 salariés. Le cabinet a ouvert des locaux à Nantes puis a racheté Nemrod à Lyon, un cabinet créé par un IFAGuien !

Fin 2013, je reviens en Bourgogne pour rejoindre mon mari et saisis l'opportunité offerte par **SCHIEVER**, spécialiste de la grande distribution avec 6000 salariés et 160 magasins détenus sous différentes.

enseignes : 74 magasins Atac, 8 Bi1, 10 Auchan en France et 4 en Pologne, Weldom, Bricoman, Flunch, Kiabi, Holi, et Maximarché. J'étais en charge du recrutement de la branche supermarchés en Bourgogne et Franche Comté (45 recrutements/an).

Trois ans plus tard, je reviens chez **MAC ANDERS** pour développer l'agence lyonnaise cette fois. Après 5,5 ans, je rejoins **CL CONSULTING GROUPE** comme chargée de recrutement.

En octobre 2022, je crée **HANAYS PARTNER** pour chasser les talents.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement nécessite de plus en plus, d'aller hors des sentiers battus. Il faut rester en veille, être geek, trouver des formules sur le net pour faire ressortir des profils adéquats (Google webtracking) et parallèlement travailler en approche directe.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai à l'étranger, aux Etats-Unis, en Europe ou Asie.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et le sport en salle aujourd'hui après avoir été une patineuse artistique assidue durant 10 ans (niveau pré-bronze) et une figurante éclair dans « L'écume des jours » de Michel Gondry !

Tes plus belles réussites

- La progression et les résultats obtenus chez Mac Anders accompagnés d'une belle confiance des associés.
- Le fait d'avoir trouvé un profil atypique chez Schiever en peu de temps alors que ce dernier était en suspens depuis plusieurs mois



Nicolas MOREL

PDG

NOCTAMBULLE et PUISSANCE CAP

IFAG Lyon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à créer ta marque de vin ?

A ma sortie de l'IFAG Lyon, je suis devenu à 22 ans, Responsable qualité chez **CASTEL**. Ma mission : piloter le système de management par la qualité d'un site industriel de 350 personnes produisant + de 600000 bouteilles/jour.

Trois ans plus tard, je prends le poste de Directeur qualité de la filiale vin de **MARIE BRIZARD** où j'obtiens l'une des premières certifications IFS (International Food Standard) de la filière vin.

En 2005, je crée **TERRASYRAH**, première société de conseil qualité de la filière vin.

En 2012 Terrasyrah ouvre sa cellule recrutement dédiée aux professionnels du vin. Après 13 ans de développement, je revends ma société en décembre 2018 à une de mes salariées et me lance dans de nouveaux projets viticoles.

La création d'un nouveau vin blanc effervescent 100% bio et 100% français, **BRESSET & MOREL**, distribué au niveau national via ma société **NOCTAMBULLE**.

Je continue également mon activité de conseil et recrutement dans la filière vin avec ma nouvelle société **PUISSANCE CAP** créée en 2021

Les tendances à venir dans ton métier ?

La bulle est le seul marché en croissance dans le monde depuis 5 ans. Le bio et le made in France cartonnent de plus en plus. Les produits Premium accessibles séduisent les consommateurs. Notre vin blanc Bresset & Morel contient tous ces critères.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes formations à l'IFAG et celle d'œnologue ainsi qu'une expérience entrepreneuriale de plus de 20 ans dans la filière viti-vinicole.

Ce que la vie t'a appris ?

« Connais tes peurs et tu auras ton maître ». Seule la peur d'échouer empêche d'entreprendre alors que chacun d'entre nous à envie d'oser, dans quelque domaine que ce soit. Il faut se faire confiance.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille (3 filles) et des vignes de ma famille. Sinon, dès que j'ai un moment, je marche sur des greens pour ressentir.

Ton ambition ?

Revitaliser les territoires viti-vinicole français sinistrés en aidant les viticulteurs à changer de paradigme. Le bio et l'agroécologie ne sont pas l'avenir mais bien la condition de notre présent !

Ta philosophie de vie ?

« Je ne cherche pas, je trouve »
(Pablo Picasso)



Thomas MOUGEOLLE

Photographe, Vidéaste, Monteur vidéo
THOMAS MOUGEOLLE PHOTOGRAPHY

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu devenu photographe et vidéaste pro ?

J'ai toujours voulu faire de la gestion de projets culturels. J'ai commencé avec un BTS et un Master en communication. Puis, j'ai voulu étoffer mes compétences en management, gestion et finances, en entrant à l'IFAG. Mon alternance chez **FAURECIA** et mes 2 années en VIE à Valence (Espagne) chez cet équipementier, ont renforcé mon savoir-faire en communication. Aussi lorsque nous déménageons à Belfort, je quitte Faurecia et rebondis en devenant Chargé de communication de **MA SCÈNE NATIONALE DE MONTBÉLIARD** pendant 2,5 années. En 2017, nous avons une opportunité pour vivre à Copenhague. C'est à ce moment-là que je décide de professionnaliser mes hobbies favoris - la photo et la vidéo - que je pratiquais depuis des années en suivant le groupe de mon frère musicien. Je lance alors ma micro-entreprise au Danemark, **THOMAS MOUGEOLLE PHOTOGRAPHY**, et commence à travailler pour l'ambassade de France puis pour l'Ecole française à Copenhague.

Après 2 années passées au Danemark, nous revenons en France, à Lyon.

Depuis, je coopère avec Caroline Morlat, écrivaine et fondatrice d'Opération Cyrano, une société proposant une offre incluant écriture, photo, vidéo.

Quelle est ton offre aujourd'hui ?

De la photo institutionnelle, des reportages en entreprise, des portraits et des photos de produits mais aussi de la vidéo (captation et montage).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Aujourd'hui, tout le monde peut prendre de belles photos avec un smartphone. Pour se distinguer, il faut se spécialiser dans un domaine que l'on aime et qui correspond à ses valeurs. Par exemple, je souhaiterais devenir un spécialiste du travail des artisans et des agriculteurs pour plusieurs raisons : je suis impressionné par les personnes qui travaillent avec leurs mains et cela permettrait de promouvoir l'économie en local.

Ce que la vie t'a appris ?

Tout événement à un sens et une raison. Si une rencontre ne se produit pas, c'est qu'elle ne doit pas avoir lieu ! Parallèlement, j'estime que nous sommes acteurs de nos vies et que l'on peut provoquer des situations.

Ta philosophie de vie ?

Agir et se donner les moyens d'agir. Après si les projets ne se réalisent pas, c'est un signe qu'il faut changer de chemin ou faire autrement !

Liens utiles

- [Site internet](#)
- [Galerie Photo](#)
- [Vidéos](#)
- [InsideOut Project Copenhague](#)



Franck NGUYEN

Fondateur et Dirigeant
CRUSTA'C (Agro-alimentaire/Crevettes)

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un BEP/CAP de cuisinier/serveur, je passe un bac hôtelier pour travailler immédiatement après. Deux ans à ce rythme me permettent de rencontrer ma femme mais aussi d'avoir envie de reprendre mes études. J'entreprends une 1^{ère} année de BTS par correspondance en compta/gestion puis une 2^e année dans une école privée. Ensuite, j'intègre l'IFAG Toulouse. Mon projet de mémoire en 3^e année concernait la distribution de crevettes auprès des grandes surfaces. Lors de l'étude de marché, j'ai rencontré les acheteurs ; cela m'a permis de conclure qu'il fallait travailler avec les centrales d'achats ou grossistes et non pas avec la GMS en direct.

Dès ma sortie de l'IFAG Toulouse en 1994, j'ai monté mon entreprise en mettant 20K€ sur la table et en empruntant le double auprès des banques. De 6 salariés au départ, nous avons grandi en automatisant le processus de cuisson des crevettes pour livrer plus rapidement avec des conditionnements variés (de 200g à 3kg). Une innovation à l'époque.

L'entreprise **Crusta'C** comprenait 1200 salariés et réalise 166 M€ de CA en 2018 avec 4 usines en France. Nous sommes N°1 en France de la crevette cuite réfrigérée (70 % en marques distributeur et 15 % à l'export).

et développons de nouveaux marchés comme le Poulpe et le Thon

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2008, lors de l'affaire Kerviel, toutes les banques ont réduit nos lignes de crédit. Elles sont passées de 15 M€ à 6 M€. Au bord du dépôt de bilan, nous avons trouvé des alternatives pour renouer avec la rentabilité (prendre une société d'affacturage, licencier, trouver d'autres banques). J'ai appris à être patient en affaires et à trouver des solutions quelles que soient les difficultés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut se positionner 1^{er} prix ou haut de gamme. Le milieu de gamme a tendance à ne plus générer de marge. Une tendance que l'on retrouve sur beaucoup de marché et pas uniquement sur celui de la crevette.

Si tu changeais de métier ?

J'élèverais des chevaux, une passion !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et de mes 3 filles (20, 18 et 12 ans), danse 1 à 2 fois par semaine, fais du cheval, du vélo en été et du ski en hiver.

Tes plus belles réussites

- Le développement de mon entreprise et le fait d'avoir réussi à gagner de l'argent.
- Un clin d'œil entre job et plaisir : j'ai pris trois semaines de vacances d'affilée, pour la première fois à 44 ans afin d'assister à la coupe du monde de rugby en Nouvelle-Zélande (2012).



Nathan OUINE

Créateur et codirigeant HITENANT (Traveltech)

IFAG Paris - Promotion 2021

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Depuis mon adolescence, j'ai cultivé ma passion pour le marketing digital en atteignant une grande notoriété sur Instagram. Cette expérience m'a conduit en 2018 à fonder l'AGENCE NO et à gérer la communication de nombreuses marques de luxe. Parallèlement, mon parcours à l'IFAG m'a permis de rencontrer des professeurs comme Samuel Godard et Catherine Ceretto, qui sont devenus des associés précieux dans la création de Hitenant. En 2022, inspiré par une expérience dans un Airbnb qui n'a pas été satisfaisante, j'ai fondé **HITENANT**, une application destinée à révolutionner l'expérience locative saisonnière. Aujourd'hui, HITENANT est intégrée à Normandie Incubation, et commence à attirer l'intérêt des acteurs locaux, dont Les Écuries de Tourelle, réputées parmi les 20 plus beaux Airbnbs de France et Bienfaits pour Toits, conciergerie N°1 au Havre.

Quelle est ton offre ?

Une plateforme dédiée à l'expérience client locataire comprenant un livret d'accueil digital (intégrant les infos type codes wifi, l'électroménager, les contacts en cas d'urgence...) + guide touristique local + offres partenaires (caution, vélos électriques...).

Nos cibles : conciergeries locatives, propriétaires, chambres d'hôtes et gîtes.

Notre ambition est de devenir la référence en France de l'expérience client dans le secteur de la location courte durée puis à l'échelle internationale d'où notre nom Hitenant (Hi Tenant = Bonjour locataires en anglais)

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le secteur de la location courte durée connaît une croissance comprise entre 25 et 35% par an depuis plus de 10 ans. Pour illustrer ces propos, en 2018, il y avait 400 000 logements sur Airbnb en France, en 2023, c'est 750 000 logements référencés.

Aujourd'hui, il existe de nombreuses startups qui aident à la gestion des entrées/sorties, gestion opérationnelle, cautionnement mais pas de solution réellement dédiée à l'expérience client Avant, Pendant et Après le séjour.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime voyager et découvrir des nouveaux lieux, me balader en bord de mer dans ma région d'origine (Normandie) ou ailleurs, faire du sport et pratiquer le golf avec mes amis.

Ta philosophie de vie ?

"Ayez le courage de suivre votre cœur et votre intuition. L'un et l'autre savent réellement ce que vous voulez devenir. Le reste est secondaire."

Steve Jobs

Liens utiles

[LinkedIn Nathan Ouine](#)

[Site Hitenant.co](#)

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Yvan PALISSE

Indépendant et Business Developer
NUSKIN (Vente de soins anti-âge)

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai travaillé pendant 20 ans dans le **secteur industriel B to B**, où j'ai fini directeur de centre de profit. Je me suis retrouvé dans une période de transition et de réflexion sur mes orientations professionnelles pour la 2^{ème} partie de ma carrière ; poste salarié, reprise d'entreprise ? J'avais quoiqu'il en soit, une certitude c'est que je voulais découvrir un nouvel univers.

Après plusieurs mois de recherche et de questionnements, j'ai eu, au mois de juin, un contrat pour un poste salarié avec une prise de fonction au 1^{er} septembre ainsi qu'une opportunité pour démarrer une activité en tant qu'indépendant.

J'ai lancé en 2010 mon activité de **distribution de soins anti-âge révolutionnaires** provenant d'un laboratoire américain **NUSKIN**. Fin août, avec l'explosion de mon activité, j'ai pris la décision d'abandonner le poste de direction régionale qui m'attendait en septembre et de me consacrer entièrement à mon activité d'indépendant.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis en ce moment ! D'une part, je n'ai pas l'habitude de regarder en arrière et, d'autre part, je vis en ce moment une belle aventure professionnelle. C'est un beau challenge et je le vis à fond.

La tendance à venir dans ton métier ?

C'est un marché en forte croissance et ce malgré la crise. Les perspectives de développement pour les 10 années qui viennent sont, elles aussi, très importantes.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport, cinéma, musique, lecture et soirées entre amis. En clair, profiter de la vie.

Tes plus belles réussites

- Celle que vis en ce moment ! C'est très exaltant de lancer son activité.

Il y a, bien sûr des périodes de doute et de stress mais c'est tellement enrichissant.



Vasken PAMOKDJIAN

Associé-Dirigeant FINECO EUROFINANCEMENT (Recherche en Financement de R&D)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après avoir passé une année - de 1994 à 1995 - dans une grande entreprise d'assurance Suisse en tant que chargé de clientèle patrimoniale, j'ai pris la gérance de **FINECO dès 1994**, l'entreprise dont mon père était le fondateur et le Directeur scientifique.

Cette société créée en janvier 1994 propose de l'ingénierie du financement de la R&D pour les entreprises industrielles et services aux industries. Il s'agit de valider les projets R&D d'entreprises privées au regard des critères d'éligibilité de subventions nationales et européennes ; de monter les dossiers de demandes de subventions ou avances remboursables, d'aider les sociétés à mettre en place des méthodologies rigoureuses en matière de Crédit d'Impôts Recherche.

Notre équipe est composée d'ingénieurs et docteurs dans de multiples filières scientifiques (biotechnologies, chimie, électronique, mécanique, plasturgie informatique, matériaux...).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis depuis plus de 20 ans en tant qu'entrepreneur dont le défi est de

Faire progresser plusieurs paramètres en même temps : qualités des prestations et des relations humaines (partenaires, collaborateurs, clients), performances économiques, engagement de l'entreprise dans sa responsabilité sociétale (actions humanitaires, mécénat culturel, formation des jeunes...).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Des besoins d'accompagnement pédagogiques et méthodologiques entre les directions R&D et les directions financières
- La myriade de financements dédiés à la R&D et la mouvance des réglementations favorisera les sociétés de conseil ayant un rôle de « guichet unique ».

Si tu changeais de métier ?

Cœnologue !

Et pendant ton temps libre ?

Ma passion : « le genre humain », j'aime partager des moments de convivialité avec ma famille et mes amis. Egalement administrateur d'une caisse de Crédit Mutuel + animateur de réunions du type « Savoir communiquer avec son banquier », pour les créateurs d'entreprises.

Tes plus belles réussites

- Assumer un business model à contrecourant de tout le monde et ce depuis la création de l'entreprise : une rémunération au forfait et pas au pourcentage, pas de commerciaux et d'actions commerciales directes.
- Avoir su allier le développement de l'entreprise et une politique sociale engagée. Résultat pas de turn-over !



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



Flavien PERRADIN

Fondateur et Directeur PMP CONCEPT (Agence de com')

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)



Christophe PERRIN

Co-Founder & General Manager
YES YES (Reconditionné)

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Mon parcours après l'IFAG s'articule autour de 3 grandes périodes professionnelles.

Une période de 15 ans chez **SONY** où j'ai été salarié : commercial audio-vidéo puis chef des ventes et enfin directeur commercial de la branche téléphonie.

J'entame ensuite une autre période de franchisé car je n'avais pas d'idée pour entreprendre moi-même. Je reste dans le secteur de la téléphonie et je développe en Normandie jusqu'à 8 centres de réparation **SAVE** de 2009 à maintenant.

En 2017, je retrouve David Mignot que j'avais connu chez SONY. Cette fois, une idée émerge : aller vers le marché du reconditionné d'appareils électroniques nomades. En mai 2017, nous lançons **YESYES** en proposant au départ des smartphones. Avec notre équipe de 25 personnes qui travaillent pour nous, nous avons réalisé plus de 3M€ de CA en 2021 avec une première levée de 2,7M€ en mai dernier. Une première boutique s'est ouverte à Caen en janvier 2022 et nous comptons en ouvrir d'autres prochainement. Comme quoi, il n'y a pas d'âge pour entreprendre !

Quelle est ton offre ?

Nous proposons des appareils électroniques nomades reconditionnés type smartphones, Playstation à la vente et à la reprise, en ligne mais aussi en boutique. Nous comptons augmenter très prochainement la gamme aux Ipad, Macbook et Apple Watch.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché de seconde main des appareils électroniques nomades augmente de 20% par an et va se structurer autour de plusieurs fournisseurs : les plateformes type Backmarket, les industriels qui vendent à la Grande distribution et des sociétés comme YesYes qui font du phygital tant en BtoB qu'en BtoC.

Ce que la vie t'a appris ?

Pour moi, tendre la main aux jeunes, les faire évoluer, leur donner une chance fait partie de la mission de l'entrepreneur. J'ai toujours travaillé de cette façon et j'en ai tiré une réelle gratification en retour.

Et pendant ton temps libre ?

La création de YesYes depuis 2017 m'occupe à 300% mais je prends le temps de faire du Golf et du tennis.

Ta philosophie de vie ?

" Aller au bout de ses rêves, et ne jamais lâcher ! "

Liens utiles

<https://www.yes-yes.com/>

[L'impact du reconditionné sur l'environnement](#)



Victoria PETRI

Fondatrice et dirigeante MADemoiselle Gold (Spécialiste cheveux lisses)

IFAG Lyon - Promotion 2018

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après des études en Sciences éco et LEA, j'ai choisi le Bachelor à l'IFAG pour approfondir mes connaissances en finances, marketing et entrepreneuriat, suivi d'un Master à l'IDRAC. Mes 3 années d'alternance chez **TRÈFLE INGÉNIERIE** (conseil et recrutement dans les Télécoms) ont enrichi mes compétences en recrutement et prospection commerciale. Ensuite, j'ai occupé le poste de directrice adjointe d'un centre de formation. Après un an, avec le soutien de mon conjoint, j'ai décidé de lancer mon entreprise, inspirée par mes problèmes de cheveux lisses.

Après une étude de marché approfondie, j'ai identifié les principales préoccupations liées aux cheveux lisses. En partenariat avec un laboratoire Parisien, nous avons développé et testé la 1ère gamme "Joséphine" composée de 6 références sous la marque protégée "**MADemoiselle Gold**".

Début 2023, mes trois associés (le DG des Secrets de Loly, un directeur d'usine, et le directeur de notre centre logistique à Reims), nous avons fondé une SAS. Notre équipe actuelle comprend 5 membres.

Quelle est ton offre ?

Nos produits répondent à des besoins liés aux cheveux lisses : cheveux qui graissent vite, manque de volume aux racines, cheveux plats, électricité statique, cheveux cassants en longueur, et frisottis persistants.

Mais ils portent également des valeurs auxquelles je tiens : 100% Made in France, "animal friendly", c'est-à-dire végétarien (tout est d'origine naturelle, sans chimie, pétrole, sulfate ou dérivés animaux). Ils sont également "Cruelty Free" (aucun test sur les animaux). Mademoiselle Gold se soucie des cheveux lisses et du bien-être animal : vos amis à quatre pattes ne sont pas exploités pour votre beauté.

Nous sommes distribués dans une cinquantaine de boutiques spécialisée et chez des coiffeurs ainsi qu'en pharmacies.

Et pendant ton temps libre ?

L'équilibre vie professionnelle et personnelle est crucial pour moi, ainsi que pour les alternants et stagiaires de mon équipe. Aussi si je m'épanouis dans mon travail, je privilégie toujours ma famille et mon mari. Sinon, je pratique le temps de faire du Pilates et du dynamo-cycling 2 fois/semaine.

Ta philosophie de vie ?

Il n'y a pas de problèmes, il n'y a que des solutions
(André Gide)

Liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Mademoiselle Gold](#)



Delphine PICOTIN

Co-fondatrice LINCKIA ACCOMPAGNEMENT

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment as-tu créé ton entreprise ?

J'ai commencé chez **SAGEM COMMUNICATION** comme ingénieur d'affaires, puis gravi les échelons dans plusieurs ESN. À 23 ans, je dirigeais une équipe de 10 personnes chez **QUANTEAM**, puis 100 collaborateurs à 30 ans.

En 2015, je deviens DG d'**ASYGMA**, et en 2022, DGA du groupe **RAINBOW PARTNERS**. Pour accompagner ma progression, j'ai suivi un Executive MBA et une formation en coaching, convaincu que la réussite passe par le développement des équipes. ASYGMA, cabinet de conseil en assurance, appartient au groupe RAINBOW PARTNERS (CA : 105 M€, 1000 collaborateurs). Nous accompagnons nos clients (assureurs, mutuelles, courtiers...) sur les volets métier et SI. Avec 150 collaborateurs, nous avons réalisé 20,5 M€ de CA en 2023. ASYGMA est engagée pour la RSE (Ecovadis Argent), la diversité (index F/H : 89%) et la QVT (Best Workplace Experience).

J'ai décidé en 2024 de co-fonder **LINCKIA ACCOMPAGNEMENT**, un cabinet indépendant dédié au conseil en leadership et organisation.

Avec mes associés, nous accompagnons les dirigeants dans leurs transformations humaines, managériales et stratégiques, en mobilisant nos expertises croisées en coaching, gouvernance, pilotage et conduite du changement.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le conseil est un métier en pleine évolution tant sur le plan technologique que sur les modes de collaboration (de plus en plus d'indépendants ou de personnes à leur compte). Longtemps décrit pour son aspect peu humain de prise en compte du collaborateur, les cabinets de conseil doivent se réinventer dans leur fonctionnement pour attirer les meilleurs talents et proposer davantage de valeur ajoutée au client. Les clients n'ont pas seulement besoin qu'on leur dise quoi faire, ils ont réellement besoin de pouvoir prendre en main certaines solutions. Nous sommes un maillon de la chaîne qui permet cette contribution.

Et pendant ton temps libre ?

Ma vie de famille avant tout avec mes 3 enfants. Je veille à passer suffisamment de temps avec eux les soirs et we. J'adore voyager et je pratique aussi le Yoga un peu tous les jours pour prendre soin de moi et je lis énormément de livres.

Ta philosophie de vie ?

Soyez le changement que vous voulez voir dans le monde (Gandhi)

Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[Asygma](#)

[Rainbow Partners](#)



Sandrine QUEYROI

Fondatrice & Gérante
EASYTRI (Recyclage)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Il y a 10 ans à l'IFAG, le Kcréa se préparait en 1^{ère} année ! A ce moment-là, notre équipe gagne le concours régional grâce au 1^{er} convertisseur de francs en euros. Une innovation qui m'amène à créer **Cyso** dès la fin de ma 1^{ère} année. Je vends alors plus de 220 000 exemplaires de convertisseurs à la Ville de Toulouse, Air France...

L'aventure s'arrête à la fin de mes études en 1999 et j'entre aussitôt chez **Veolia** en tant que Responsable commerciale dans le traitement des déchets auprès des industries. Puis mon poste disparaît. Je deviens alors responsable commerciale de 9 départements pour **CITEC ENVIRONNEMENT**, fabricant de conteneurs de déchets ménagers pour collectivités.

En 2007, je m'engage avec la société **PAPREC** (Papier Recyclé) pour restructurer la stratégie commerciale de l'entreprise. Lors de l'arrivée d'un nouveau dirigeant, je décide de partir et de créer ma 2^{ème} entreprise.

EASYTRI voit le jour en janvier 2009.

Quelle est ton offre ?

EasyTri collecte, trie et recycle vos déchets de Bureau : papier, gobelets café et eau, ampoules et néons, cartouches d'imprimante, piles, stylos, biodéchets...

La tendance à venir dans ton métier ?

Ce métier est en pleine croissance. Aujourd'hui nous sommes encore dans l'évangélisation du marché mais dans 5 ans avec la poussée du développement durable, il faudra être très proactif et être reconnu comme un acteur majeur pour perdurer.

Si tu changeais de métier ?

Je peux éventuellement changer de secteur mais de métier ça sera difficile, l'entrepreneuriat est en moi.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec ma petite fille, mes amis et le sport. J'ai vraiment besoin de ce doux mélange pour aller bien !

Tes plus belles réussites

- Réussir à concilier ma vie personnelle, professionnelle et sociale. C'est grâce à cela que je trouve la bonne énergie au quotidien.



Romuald QUINT

Fondateur et CEO CHASSOR (Mobilier sur mesure)

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 **FABSTER**, 1^{er} fournisseur mondial 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.

Cinq plus tard, je lance **CHASSOR**, 1^{er} service de chasse de mobilier vintage et design, sur-mesure et clé-en-main.

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)



Jérôme RAJON

Dénicheur de vin - Oenotourisme VIE D'OC

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

L'envie de développer mes connaissances en RH m'amène à faire un DESS RH en formation continue durant lequel j'effectue une mission chez **AXILOG** (logiciels pour professionnels de santé). Formation qui me permet d'accéder en 2004 au poste de chargé de missions RH au **CENTRE POMPIDOU**. J'occupe cette fonction sur Paris près de 4 ans puis fin 2007 je rejoins mon épouse et ma fille, alors âgée de 2 ans, sur Montpellier en tant que Responsable du contrôle de gestion, des achats et du contrôle interne de la **MUTUALITE FRANÇAISE DE L'HERAULT**, qui compte 500 salariés et 35 établissements et services.

En 2020, je prends un virage et me forme puis occupe différents jobs dans le vin jusqu'à me mettre à mon compte.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait puisque je suis passé de l'assurance à un métier lié à ma passion : le vin.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir orienté ma carrière vers des postes décroisés. Les périmètres d'intervention sont moins « macros » qu'à l'international par exemple, mais c'est plus varié et concret.
- Avoir changé de métier et m'être orienté dans une activité autour de ma passion



Sébastien RAVIER

Directeur Général Associé BAR LES ACOLYTES

IFAG Lyon - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bac STG, je choisis de poursuivre mes études à l'école 3A spécialisée en développement durable autour de l'Asie, l'Afrique, l'Amérique latine. La 1^{ère} année, je pars 4 mois en Espagne comme Barman. En 2^e année, je suis responsable opérationnel événementiel chez **DECATHLON** à Montpellier. La 3^e année, j'ai la charge de la Foire de Lyon chez **GL EVENTS** et en 4^e année, je pars 4 mois en Argentine.

J'intègre l'IFAG en 2013 pour développer mon expérience en gestion et Management. L'alternance me permet de devenir responsable commercial France de **BIODEGRAD**, une startup créée en 2012 et régie publicitaire de supports éphémères qui s'apparentent à du street marketing. Le concept vient du Reverse Graphity né aux USA. Les techniques sont doubles : le **CLEANTAG** consiste à karchériser un message sur le sol via un pochoir en utilisant la saleté du sol ; le message s'efface au fil du temps et ne nécessite pas d'autorisation Le **CLAYTAG** utilise quant à lui une bombe biodégradable et nécessite une autorisation de la préfecture.

Trois ans plus tard en 2016, je décide de créer ma propre régie d'affichage mobile avec mes partenaires transporteurs routiers :

ADVERTRUCKS. L'aventure dure jusqu'en 2018.

Entretemps, j'avais pris des parts dans le **BAR LES ACOLYTES** à Lyon où je suis aujourd'hui Directeur général Associé.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'aventure du 4L trophy. Il a fallu trouver des fonds, un véhicule, des sponsors pendant 1 an. Nous sommes partis 2 semaines, entourés de 3000 autres étudiants, et avons pu distribuer nos 5 sacs de fournitures scolaires. Ce fut une aventure humaine unique.

Si tu changeais de métier ?

Développer un concept de restauration et/ou reprendre une affaire.

Et pendant ton temps libre ?

Du foot depuis 15 ans et fan de musique électronique (DJ pour des soirées dansantes).

Tes plus belles réussites

- Mon engagement en tant que pompier volontaire
- L'aventure du 4L Trophy où nous avons collecté 7500€
- La création de ma régie publicitaire Advertruck



Thierry RAVIER

Président Directeur Général TRANSPORTS GERVAIS

IFAG Lyon - Promotion 1983

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après l'IFAG, je deviens Responsable Merchandising chez **YOPLAIT** pendant 3 ans. Ensuite, j'entame un parcours davantage commercial. Directeur Régional des Ventes chez **TEISSEIRE** à Grenoble pendant 2 ans, j'enchaîne 4 années au poste de Directeur des ventes France chez **XYLOCHIMIE** (Xylophène et Bondex) où je pilote 40 commerciaux.

BOIRO, 1^{er} fabricant de peinture en France et filiale de **AKZO NOBEL**, me propose la Direction Générale de son entreprise de 130 salariés. Un poste que j'occupe 8 années jusqu'au moment où le groupe Akzo Nobel m'offre l'opportunité de diriger la **filiale en Tunisie et Lybie** constituée de 320 salariés. Je m'installe en Tunisie avec ma famille mais la 3^e année, mon permis de travail n'est pas renouvelé. Alors, je reviens en France en 2003 pour prendre la Direction Générale de la partie second œuvre (peinture, revêtements de sol) d'Akzo Nobel en région Sud-Ouest qui représente alors 22 agences, 120 salariés et 30M€ de CA.

En 2006, je saisis une opportunité et rachète **GERVAIS TRANSPORTS** (90 personnes) puis **INTERPOOL** (25 salariés)

(18 personnes) en 2007 et **DAUPHINE 38** en 2010. Le Groupe **GERVAIS TRANSPORTS** représente aujourd'hui 120 salariés pour 15 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction de la filiale tunisienne d'Akzo Nobel. Il a fallu intégrer des normes de qualité organisationnelles et environnementales, pour produire 30 000 tonnes de peinture/ an, dans un univers culturel absolument pas normé. Une véritable gageure managériale ! Au bout de 2,5 ans, tout le monde adhère avec respect et envie de travailler.

La tendance à venir dans ton métier ?

En raison des charges salariales énormes, le secteur va forcément connaître des regroupements importants et l'offre se structurera autour de prestations complètes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de chevaux de course. J'ai d'ailleurs été jockey durant 16 ans et suis propriétaire aujourd'hui de 7 chevaux. Durant mon temps libre, je les monte le plus souvent possible et suis commissaire de courses.

Sinon, je suis également Vice-président de la FNTR Rhône-Alpes (Fédération Nationale des Transports Régionaux).

Tes plus belles réussites

- Ma famille, ma femme et mes 2 enfants
- Le chemin parcouru



Julien REROLLE

Founding partner
SOLICAP (Conseil investissement)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai aimé qu'une école de management comme l'IFAG accepte de me prendre pour mes qualités humaines alors que j'avais un profil littéraire avec une licence de philo. Durant ces années d'études, j'ai d'ailleurs compris que j'aimais le maniement de concepts, qui existe tout autant en finance. J'ai poursuivi ma formation en faisant une Maîtrise de finance à l'Université du Québec (UQAM), financée partiellement en travaillant dans la 1^{ère} banque en Ligne (**MBANK**).

Ces diplômes en poche, j'intègre **BNP PARIBAS** à Londres. De retour en France, j'établis un rapport sur les Télécom et la finance. Cela me donne l'idée de créer ma 1^{ère} entreprise en 2000, **TELNET INVESTMENT** autour de conseils financiers très pointus vendus aux opérateurs Télécom. L'aventure dure un an jusqu'en 2001 où l'on me propose la responsabilité de la recherche financière chez **DEXIA AM**.

J'y reste jusqu'en 2004 date à laquelle je crée **SPREAD RESEARCH**, spécialisée dans la notation d'entreprises (PME et ETI) ayant recours à la dette. Notre travail consiste à évaluer le risque de faillite ou de non-remboursement des entreprises émettrices de dettes. En 2017, nous fusionnons avec **ETHIFINANCE**, une autre agence de notation pour former **QIVALIO**.

Trois ans plus tard, je fonde **SOLICAP** pour proposer des solutions d'investissement à impact pour les investisseurs institutionnels, les family offices et les trusts caritatifs. Objectif : promouvoir de nouvelles pratiques de financement telles que la philanthropie de risque pour soutenir les organisations sociales et éducatives.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'accréditation à l'European Securities and Markets Authority (ESMA) qui a permis à Spread Research de se positionner clairement en acteur indépendant majeur de l'analyse obligataire.

La tendance à venir dans ton métier ?

Sur le marché de l'analyse de crédit, nous voyons déjà se développer plus de réglementations, plus d'indépendance des acteurs et plus d'intermédiation.

Si tu changeais de métier ?

Je monteraient une autre société ou je ferais de l'humanitaire en France et dans le monde

Et pendant ton temps libre ?

Je suis engagé à différents niveaux : politiquement, pour les municipales, dans mon quartier mais, également, dans une association au service des enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir créé une société (Spread research) devenue leader européenne de l'analyse obligataire



Hélène ROY

Fondatrice et gérante
DELTA CENTER (Centre d'affaires)

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Tout de suite après mon bac, je suis partie vivre 1 an aux Etats-Unis, dans une région qui apprécie historiquement les Français : la Louisiane. A mon retour, je poursuis mes études par un DUT techniques de commercialisation complété par 3 années à l'IFAG. Très sincèrement, à la sortie de l'école, je ne savais pas trop quoi faire, à part professeur de danse !

Les différentes offres que l'on m'a faites, à ce moment-là, ne me convenaient pas. Il se trouve que mon père était chef d'entreprise dans l'immobilier. Il avait des bureaux vides depuis 2 ans. De mon côté, j'ai rencontré opportunément une personne qui gérait un centre d'affaire à Bordeaux. Elle m'a expliqué les astuces, montrer les différents contrats et beaucoup aider dans la démarche.

C'est ainsi que j'ai commencé à travailler et à créer **DELTA CENTER** avec mon père. C'était en 1996, il n'y avait pas internet et il fallait démarcher les clients un par un !

Par la suite, j'ai créé en 2011 une autre société de vente à domicile.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'on a décidé de construire un immeuble en 2002 pour faire 15 bureaux, une salle de réunion, un accueil sur 600m². Au départ, le CA est faible et les charges lourdes. Nous ne nous sommes pas payés et avons emprunté aux banques qui ont joué le jeu car nous avons de bons résultats.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les clients n'utilisent plus les services annexes proposés comme les photocopies, courrier, secrétariat ou la visio. Ils consomment de la surface et du loyer avec des bureaux qui doivent être équipés de haut débit et téléphonie. Le renouvellement de prestations est donc difficile à trouver.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier lié aux soins du corps comme la réflexologie

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 filles et pratique également la danse (Salsa, Rock). Depuis 3 ans, je suis une bénévole active du « **RESEAU ENTREPRENDRE** ».

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise avec mon père, ma mère et ma sœur. Je suis partie de zéro et j'ai dû gagner mes clients un par un.



Marc-Antoine RUBAUD

Co- Founder BAARS EYEWEAR

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai toujours aimé le commerce, le médical et le paramédical. Cette appétence m'a amené à faire un BTS d'opticien-lunetier en alternance à Lyon. En magasin d'optique pendant 2 ans, je me suis rendu compte que ce n'était pas vraiment ce que je voulais faire. J'ai donc poursuivi avec l'IFAG toujours en alternance que j'ai effectuée chez **PARADISE DESIGN**, un fabricant de lunettes pendant 3 ans. J'y ai appris l'export, la gestion des commandes, le SAV...et surtout j'y ai rencontré Guillaume, mon associé actuel et Designer.

Après 3 années de travail en commun, nous développons une idée de charnière magnétique que nous appelons « connexion magnétique ». Après de nombreux prototypes, nous décidons de nous lancer en créant **BAARS EYEWEAR** en 2014 et de breveter l'idée. Nous avons commencé à commercialiser nos lunettes dès 2015 mais nous poursuivons sans discontinuer la R&D de cette innovation unique au monde. Nous proposons nos 40 modèles uniquement à des distributeurs indépendants partout en Europe, et demain, de l'autre côté de l'Atlantique.

Quelle est ton offre ?

On propose des lunettes de vue et des lunettes solaires, fabriquées 100% en France, haut de gamme et comprenant une connexion magnétique (plus communément appelée charnière), une innovation unique au monde ! Notre gamme se compose de 40 modèles déclinés en 5 couleurs. Les matériaux que nous utilisons sont l'acétate, la poudre de nylon (impression 3D), le métal et de l'aimant pour les charnières aimantées.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Les consommateurs veulent de plus en plus acheter français ou européen attachés à des services (SAV).

Ce que la vie t'a appris ?

Si on a une idée, il ne faut pas hésiter à se lancer tout en mesurant les risques bien sûr. J'ajouterais que pour réussir, il faut s'ouvrir aux autres et savoir bien s'entourer.

Et pendant ton temps libre ?

J'habite Aix-les-Bains parce que j'adore la montagne. Je passe la plupart de mon temps libre à faire des randonnées, du ski et du trail (70/80 km).

Ta philosophie de vie ?

« Le présent est fait de lutttes et l'avenir nous appartient »

(Che Guevara)

Liens utiles

www.baars-eyewear.com

[Article Capital](#)



Olivier SAFIN

Fondateur et Directeur général
SATEL (Télémarketing)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je pense avoir toujours eu la volonté d'entreprendre, de créer et de ne dépendre que de mes propres décisions. J'ai donc créé **Satel** dans le cadre de la 3^e année IFAG en novembre 1993 et suis donc devenu chef d'entreprise assez rapidement. Cette création s'est faite en association avec un associé, ami d'enfance qui a fait une fac de Sciences éco.

J'aurais pu être artisan ou profession libérale mais dans tous les cas l'idée était d'être indépendant, même si finalement, on est toujours dépendant de clients, de fournisseurs, de financiers... !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Satel a connu une période délicate de 2007 à 2009 (délocalisation des centres d'appels en offshore, saturation du marché). À cette époque, j'ai pu remarquer combien le soutien des établissements financiers n'étaient que théorique, même pour une société avec 15 ans d'existence. Cela m'a permis de constater que l'histoire du parapluie qui ne s'ouvre que quand il fait beau n'est pas une légende...

En revanche, l'investissement de nos collaborateurs a été décuplé dans ces moments de doute.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a une cinquantaine d'acteurs en France en Télémarketing avec 3 à 4 très gros (Téléperformance, Acticall, B2S, Webhelp...). Beaucoup d'acteurs ont disparu depuis 10 ans, et demain d'autres vont disparaître ou fusionner. Le marché s'assainit, le tout est de tirer son épingle du jeu en se positionnant sur des marchés de niche.

Il faut être de plus en plus multicanal dans notre métier et s'équiper informatiquement en conséquence. La qualité des SI est fondamentale.

Si tu changeais de métier ?

Scénariste de BD mais pas dessinateur car je suis le mec le plus mauvais du monde en dessin.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un fan de rugby et à ce titre, Président du Club de Rugby de Vichy. Cela me prend pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

- Il y a pas mal de cadres qui partagent l'aventure Satel depuis le début en 1993, soit plus de 18 ans. Une belle fidélité et un gage de pérennité.
- Le fait d'être restés indépendants avec mon ami Bertrand, sans actionnariat étranger, au sein d'une holding où nous partageons les fonds à 50/50.
- Raisonner en RH plutôt qu'exclusivement en chiffres.