

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



SERVICES

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Clara ALLEMAND

Senior Contractor Workforce Advisor TABCORP (Paris sportifs et hippiques)

IFAG Lyon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS MHR dans un lycée lyonnais, j'effectue mon Bachelor et MECP (Spécialisation RH) à l'IFAG. J'ai d'abord fait un stage de 3 mois, lors de mon Bachelor, chez **ADECCO**. Par la suite, **MCDONALDS** m'a embauché pour mes 2 années d'alternance. À la fin de mon Master, je suis partie rejoindre mon mari à Strasbourg et j'ai trouvé un emploi chez **SECURITAS DIRECT** pendant un an. Fin 2015, l'entreprise de mon mari le transfère en Australie où je le suis.

Nous arrivons à Melbourne. Je travaille, dans un premier temps, en intérim comme manutentionnaire puis je suis missionnée pour aider au recrutement chez **WOOLWORTH**. À la fin de ma mission, j'ai trouvé un emploi en tant qu'assistante administrative chez **5TH ELEMENT WELLNESS**, une salle de fitness indépendante. Après 10 mois, un des recruteurs de chez **HUDSON RPO** me propose une poste de coordinatrice au sein de l'équipe de recrutement travaillant pour **ENERGYAUSTRALIA** (équivalent d'EDF). Après seulement 1,5 an à ce poste, j'ai été recruteuse dans le IT, à la recherche de développeurs informatiques.

Après 4 ans, je rejoins fin 2020 **TABCORP** en tant que Senior Contractor Workforce Advisor. Notre activité concerne les paris sportifs et hippiques.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Avec la génération Y et Z, les attentes des candidats vont évoluer. L'argent et le type de contrat ne seront plus leur credo. La motivation principale sera de travailler sur des projets qui leur permettent de développer leurs compétences dans le respect accru d'une éthique sociale et environnementale. En proposant leurs services pour un projet donné, ils travailleront sur des sujets qui les passionnent et auront plus de libertés.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je pense être une personne qui a le sens du travail bien fait et sur lequel on peut compter. Je suis très attachée au travail d'équipe, j'aime apprendre et trouver des solutions à tous les problèmes que je rencontre.

Ce que la vie t'a appris ?

Les voyages à l'étranger sont très instructifs et j'ai appris à me débrouiller seule, à me remettre en question, à être moins critique et à cultiver un réel esprit d'équipe.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, un ressourcement indispensable pour moi. Du sport en salle, du CrossFit et de la natation. J'ai également participé à un semi-Ironman (1.9km de natation, 90km de vélo, 21.1km de course à pied !).

Ta philosophie de vie ?

« Don't worry be happy »

Une philosophie qui colle parfaitement avec la manière de travailler en Australie où je vis depuis 2016. Ici, les entreprises prennent soin du bien-être des salariés, le management est très positif, bienveillant, encourageant. Mes collègues ont toujours pris le temps de m'expliquer lorsque je ne savais pas.



Christophe BERTONCINI

Directeur Général MSX INTERNATIONAL (Services mobilité / automobiles)

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En août 2010, je suis nommé Directeur Général de **FIAT FRANCE** et en juillet 2012, je reviens au siège de Fiat à Turin pour prendre la Direction de la flotte et des véhicules d'occasion de la zone EMEA (Europe, The Middle East et Africa).

En charge du développement de toutes les marques du groupe, je manage 200

personnes en Italie et toutes les équipes d'une quarantaine de pays.

En 2016, je prends la direction de **FCA** en Russie. En 2018, je prends la Direction Générale de **MSX INTERNATIONAL**, un fournisseur de services aux constructeurs automobiles.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je pourrais exercer mes fonctions de management dans n'importe quelle autre activité. Je m'orienterais peut-être dans l'immobilier, domaine qui m'intéresse particulièrement.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire du vélo, tennis, golf, moto, rugby...même si je manque de temps aujourd'hui et consacre la plupart de mon temps libre aux membres de ma famille.

Tes plus belles réussites

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



Stéphanie BESER

Director of Financial Planning and Analysis
(Global Energy & Resources Division)
SODEXO

IFAG Toulouse - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon DUT GEA et l'IFAG Toulouse, je pars au Royaume-Uni et intègre le Back Office d'un Groupe Hôtelier Français, j'aurai la charge de la comptabilité clients. Après un an passé à Manchester, je rejoins le Groupe Américain **MARS** en qualité de contrôleur de gestion Junior sous le statut VIE pour leur filiale **ROYAL CANIN** en Belgique. Première expérience aux outils BI, système de consolidation et ERP que je ne quitterai plus. La satisfaction client et la qualité des services rendus aux opérationnels de la filiale me feront évoluer sur une position centrale au siège social de Royal Canin. Après quelques mois, je présente ma démission pour rejoindre mon futur mari aux Etats Unis.

Fin de l'année 2008, nous revenons en France. Je suis embauchée par le Groupe Américain **NEWELL RUBBERMAID** (Papermate, /Waterman/Parker ...) en tant que Financial system Analyst pour le siège social Européen situé à Paris.

Puis je suis recrutée par **SODEXO** en 2011 au sein de la division Bases de vies (plateformes pétrolières, mines...) Asie & Australie en tant que Responsable des systèmes financiers. Ma mission à l'époque : concevoir et mettre en place un progiciel de gestion dédié au reporting opérationnel des sites et des calculs d'indicateurs de performance Groupe (BI).

Le progiciel a connu une vraie « Success Story » puis a été étendu à la Division Europe pour être officiellement élevé en tant qu'« Application Groupe » lors de ma nomination à la Direction Financière. Depuis 2014, je pilote un programme qui devrait se déployer à l'ensemble du périmètre Sodexo (80 pays / 12 régions dans le monde) d'ici fin 2016.

Ensuite, j'ai évolué et occupe, depuis 2021, le poste de Director of Financial Planning and Analysis (Global Energy & Resources Division)

Les tendances à venir dans ton métier ?

- Accentuation de la standardisation et harmonisation du reporting au sein des Directions Financières
- La connaissance et les certifications aux outils décisionnels (BI) deviennent incontournables dans les fonctions transverses/support.

Si tu changeais de métier ?

Je vis l'instant présent ...néanmoins un désir de plus en plus prégnant de partir en Inde pour une nouvelle aventure mais celle-ci familiale.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux enfants en bas âge, la plupart de mon temps libre leur est dédié.

Tes plus belles réussites

- Travailler sur un large panel applicatif au sein de grands groupes mondiaux.
- Etre devenue une experte de la gestion de projets financiers internationaux et de la conduite du changement.
- Arriver à équilibrer ma vie privée et ma vie professionnelle s'il s'agit d'un challenge quotidien.



Carine BLONDEAU

Responsable Pôle Service Clients
Grands Marchés
ALD AUTOMOTIVE (Services financiers)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon premier job a été de vendre des produits d'assurance vie **AGF** aux particuliers en porte à porte. Cette expérience, très difficile, m'a permis d'orienter ma carrière sur une cliente B to B, plus adaptée à ma conception de la vente.

J'ai ensuite intégré **CITROEN** en m'occupant des dossiers de financement et de l'administratif dans une succursale automobile. Quatre ans plus tard, je rejoins une start-up dans le domaine industriel.

Le concept de start-up ne m'a pas séduite et j'ai cherché à retourner dans le secteur automobile en intégrant, en 2000, une petite Filiale bancaire de 130 personnes spécialisée dans la gestion de parc automobile, au poste d'attachée commerciale. Il s'agissait de TEMsys, aujourd'hui dénommée **ALD AUTOMOTIVE**.

J'ai gravi les échelons en prenant un poste de commerciale terrain PME. J'ai rejoint en 2007 la Direction Grands Comptes en tant que chargée d'affaires.

Mon poste a beaucoup évolué avec le développement d'ALD. D'une PME de 130 personnes, cette filiale de la Société Générale est devenue N°1 des loueurs en France et en Europe avec 1 300 salariés

et une flotte gérée de 433.000 véhicules en France et 1.500.000 dans le Monde (48 pays - 41 filiales et 7 alliances).

Fin 2018, je rejoins en tant Responsable du pôle Service Clients la société **PARCOURS**, spécialisée en LLD. Un univers que je connais après 19 ans passés chez ALD Automotive. 1,5 an plus tard, je retourne à mes premières amours chez **ALD AUTOMOTIVE** en tant que Responsable Pôle Service Clients Grands Marchés.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à mon entreprise ma rigueur et mon professionnalisme. Je défends ses intérêts et contribue à véhiculer l'image de stabilité et de maturité qui est une des clés de son succès.

Ce que la vie t'a appris ?

Je m'épanouis dans une relation commerciale en BtoB sur des négociations de long terme avec l'apport de solutions personnalisées. Je suis alors certaine d'apporter de la plus-value à mes clients. La vente one shot n'est pas pour moi.

Et pendant ton temps libre ?

La vie m'a confrontée au problème du handicap. Je suis donc très sensible à toutes les actions mises en place dans l'Entreprise comme dans la vie de tous les jours. Le Bien-vivre ensemble n'a jamais eu autant de sens pour moi.

Ton ambition ?

Intégrer la dimension humaine dans tout ce que j'entreprends. Que ce soit dans une négociation très dure avec des acheteurs de centrales, avec mes collègues ou dans ma vie familiale ou amicale.

Ta philosophie de vie ?

Je pense sincèrement que les plaisirs simples de la vie nous permettent de tendre vers le bonheur.



Olivier BONNETAUD

Chief operating Officer MAGIC CHESS ONLINE (Informatique)

IFAG Montluçon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu mon DUT Mesures Physiques à Limoges en 2005, j'ai travaillé 1 an chez **Legrand** en tant que technicien en qualité. Ce premier poste m'a donné envie de continuer mes études ainsi que d'ouvrir mon profil technique à des compétences commerciales et managériales.

Ainsi en 2007, j'ai intégré l'IFAG en alternance avec un poste d'acheteur de travaux immobiliers chez **EDF**, à Nantes, où je suis resté jusqu'en 2010.

Lors de ma dernière année à l'IFAG, je suis parti à La Défense pour réaliser des achats industriels toujours chez EDF.

Diplômé à la fois de l'IFAG et de l'IAE de Bordeaux (GEFP) que j'ai suivi en parallèle, EDF m'a embauché en 2011 pour continuer dans la même agence d'achats industriels. J'appartiens à la direction des achats (900 personnes), elle-même répartie en 4 divisions. Je travaille dans une de ces divisions au sein d'une agence d'achats (50 personnes) spécialisée sur l'exploitation et la maintenance des centrales thermiques en France. J'ai pu négocier des contrats de maintenance, fournir et acheter des pièces détachées pour un budget dépensé de 13M€ en réalisant un gain de 2,5M€. En 2015, je pars travailler en centrale nucléaire comme appui à un chef de section.

En 12 ans, j'ai su évoluer pour devenir chef de groupe Prestations industrielles.

En 2022, je pars d'EDF et de Nantes pour m'installer à Marseille. Je rejoins une jeune société d'informatique **MAGIC CHESS ONLINE** (Traitement de données, hébergement) au poste de directeur des opérations.

La tendance à venir dans ton précédent métier ?

Auparavant l'acheteur faisait plutôt de l'approvisionnement à faible valeur ajoutée. Aujourd'hui et demain, il devra optimiser les flux financiers, mieux acheter techniquement avec une démarche sur le long terme, protéger juridiquement l'entreprise et veiller à son image. Il s'agira également de prendre en compte le coût global et pas seulement le coût d'acquisition des produits ou services.

Si tu changeais de métier ?

Gérer une franchise plutôt dans la restauration rapide.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie d'un groupe d'étude (My Business Education), qui grâce à des réunions d'échanges autour d'ouvrages, propose une alternative – gratuite mais non diplômante – à un MBA. Un réel enrichissement culturel pour moi !

Par ailleurs, j'ai une passion dévorante pour les voitures de sport anciennes et récentes.

Tes plus belles réussites

- Reprendre mes études après ma mission chez Legrand.
- Suivre en parallèle 2 diplômes (l'IFAG et l'IAE), tout en étant en alternance. Un exercice de style parfois périlleux en gestion du temps !

L'écoute des précieux conseils offerts par les différents responsables hiérarchiques rencontrés au cours de mon parcours professionnel



Hilary DAFREVILLE

Directrice générale adjointe ZOTCAR et FLEETEE

IFAG La Réunion - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai un parcours étudiant axé gestion des entreprises puisque j'ai commencé par un Bac STG suivi d'un BTS Assistant Manager et d'une licence Gestion des entreprises. J'ai poursuivi en Master à l'IFAG La Réunion où j'ai eu la chance de faire 2 années d'alternance chez **PRUDENCE CREOLE** (filiale de Generali). Il s'agit du plus gros assureur de l'île avec beaucoup d'agences et de courtiers. Mes missions ont été diverses, mais le principal était d'améliorer les supports internes. Ces deux années ont été très riches en apprentissage grâce à mon tuteur.

Une fois mon diplôme en poche en 2016, j'intègre **ZOTCAR**, une plateforme de location de véhicules entre particuliers. Nous couvrons la Réunion, (800 véhicules) La Martinique et la Guadeloupe (500 véhicules). Nous avons déjà reversé 4Millions d'euros aux propriétaires.

En 2021, nous avons créé **FLEETEE**, un logiciel de gestion dédiée aux professionnels de la location de véhicules. Aujourd'hui, je suis Directrice Générale Adjointe et manage 5 personnes à La Réunion en collaboration avec notre équipe aux Antilles.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les particuliers ont pris conscience de l'impact économique et écologique d'une voiture. Avec Zotcar, ils limitent les nouvelles voitures et ont en plus, un complément de revenus. Quant aux professionnels de la location de voiture, nous agissons pour digitaliser toujours plus le parcours client afin de gagner en rapidité, en temps et de supprimer les papiers.

Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

Être organisé.e, savoir prioriser, être rigoureux et aimer la diversité car pas une seule journée ne ressemble à une autre.

Ce que la vie t'a appris ?

Savoir s'adapter à chaque personne que ce soit un.e salarié.e ou un.e client.e.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis jeune maman d'un bébé de quelques mois. Il m'est difficile d'avoir des hobbies en dehors de ma vie familiale. Mais, j'ai envie d'ajouter qu'il est possible d'exercer une activité professionnelle à responsabilité et d'avoir des enfants moyennant beaucoup d'organisation et une souplesse dans les horaires.

Ta philosophie de vie

Some people dream of success, others make it happen.

Liens utiles

www.zotcar.com

www.fleetee.io



Sophie GAIDON-RUMEAU

Directrice CSP Paie ADP et Reporting Social THE ADECCO GROUP

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

En septembre 2011, j'intègre **Toupargel** en tant que Responsable paie, ADP et SIRH.

En 2018, je rejoins **D2L Group**, spécialiste des RH en tant que Responsable paie & Facturation.

En novembre 2019, **The Adecco Group** me propose la Responsabilité CSP ADP & PAIE avec un périmètre comprenant les collaborateurs permanents de toutes les BU du groupe. Deux ans plus tard, j'en prends la direction et le reporting social Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 3 ans passés chez Renault furent formidables ! On m'a confié le pilotage d'un projet SAP-HR alors que je n'avais jamais utilisé cet ERP qui concernait 50 000 salariés et impliquait plus de 250 salariés internes et prestataires. J'ai pu déployer, dans une totale confiance, une solution standard RH pour la France et l'international.

Si tu changeais de métier ?

Monter un concept-bar plutôt festif.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Florent GIACHINO

Senior Product Marketing Manager SAGE

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence STAPS, je deviens formateur secouriste/sauveteur pendant 2 ans, au sein de l'association **À l'eau MNS**. Je décide d'intégrer l'IFAG et poursuis ma 3^e année en alternance en tant qu'ingénieur d'affaires chez **Appolo Formation**. Dès mon diplôme en poche, je pars en Irlande avec l'objectif d'améliorer mon anglais. Nous sommes en 2012 et ce fut le début d'une ascension étonnante dans ce pays que l'on appelle la Silicon Valley de l'Europe.

Un 1^{er} job chez **ASOS** (As Seen On Screen), leader de la vente de vêtements en ligne au Royaume-Uni, m'amène à devenir rapidement Team Leader en charge d'une équipe de 20 personnes. Un an plus tard, j'intègre le contrat d'**Apple** en tant que Coach /Team Manager aux commandes de 3 équipes Françaises représentant 20 personnes dans 3 départements différents (Sales, Chat et Après-vente). Un booster incroyable qui dure 2 ans et me permet de décrocher, à 29 ans, le poste de Manager EMEA chez **Symantec** (équipe de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues).

En 2016, je rejoins ma fiancée à Dublin et intègre **Sage** au poste de Territory Manager France pendant 2 ans puis évolue en tant que Product Marketing Manager. Aujourd'hui, je pilote le marketing de l'Europe du Sud et travaille depuis le Porto.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans ma mission chez Symantec, j'ai développé mes compétences :

- en étant très proactif lors du processus de recrutement qui m'a permis de remporter le poste de Team Manager parmi une liste de 26 candidats.
- en pilotant, très jeune, une équipe internationale de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Nous comptons doubler nos effectifs à Dublin en 2/3 ans (de 200 à 400 salariés). En effet, pour performer, les entreprises attachent une importance croissante à la connaissance de leur marché ou au feedback de leurs clients/cibles. L'intégration de notre plateforme d'études de marché leur permet une autonomie qui facilite leur business.

Si tu changeais de métier ?

Enseigner, conseiller, faire des conférences sur des sujets qui me tiennent à cœur pour transmettre et peut-être la création de mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'apprends le portugais et fais de la natation (4 à 6h/semaine) ou de la gym en salle. Sans oublier ma famille.

Tes plus belles réussites

- Mon ascension personnelle et professionnelle en Irlande alors que je suis parti sans job avec un anglais très approximatif. Je suis fier de mon parcours à aujourd'hui et des challenges que j'ai emportés ☺.
- Quand j'étais formateur en secourisme, j'ai eu l'occasion de sauver 6 personnes en danger de mort et de former plus de 1000 personnes aux premiers secours. C'est une grande satisfaction !



Philippe GOULLIoud

Directeur Général ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé comme commercial export dans une start-up de l'informatique, et ce dès mon retour des USA.

Pour l'anecdote, j'avais envoyé un seul CV depuis les États-Unis en répondant à une annonce qui avait été apportée par Mr Castelain, notre directeur « coach » d'alors à l'IFAG.

Cette société faisait partie d'une entreprise plus grande et, pendant 18 ans, j'ai gravi les échelons jusqu'à la direction générale.

Après toutes ces années de bons et loyaux services, et alors que l'entreprise avait changé d'actionnaire, je suis tombé sous le charme irrésistible du flamboyant **Jean-Louis BOUCHARD**, multi-créeurs de succès d'entreprises ! Je suis au sein de son groupe, et donc chez Econocom Products & Solutions, depuis 11 ans.

Aujourd'hui, j'avoue que je suis encore sous le charme des BOUCHARD puisque Jean-Louis vient de confier les rôles de l'entreprise à son fils Robert, en tant que CEO, tout en restant Président du Conseil d'Administration.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Il faut poser cette question à mes Présidents !

Et puis, sincèrement, il est gênant de parler de soi.

En revanche, je peux affirmer que je me sens en harmonie avec les valeurs de l'entreprise. Je pense que c'est un point crucial de ce que l'on peut apporter à une organisation.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie m'apprend tous les jours !

Ce cumul d'expériences me confirme que le respect, la bonne foi, l'engagement, la détermination et l'amour, de l'homme, de la nature et des choses belles, sont des ingrédients valables pour vivre heureux, dans son entreprise ou dans la vie tout simplement.

Et pendant ton temps libre ?

Mes hobbies et mon temps libres sont consacrés à ma famille (je suis marié et j'ai deux enfants), à la détente et au sport.

Quant à mes actions personnelles pour le bien du monde et de l'homme, elles sont du domaine privé.

Ton ambition ?

Ne jamais me lever le matin pour aller « travailler ». Ce serait difficile pour moi. J'ai besoin d'aimer mon métier pour le faire.

Que chacun de nos collaborateurs sache quelle est son utilité et sa mission.

Inspirer une ambiance agréable et enjouée au sein de l'entreprise.

Ta philosophie de vie ?

Ma grand-mère disait : « laissez dire et faites bien ! ». C'est ma philosophie.



Yannick INO

Directeur de projet ASYS GROUPE (Dév.de logiciels RH)

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT en Génie Electrique j'ai réalisé une licence en Gestion de projet industriel en alternance. C'est en 2008 que j'ai rejoint **ABB**, multinationale dans l'ingénierie électrique, où j'ai découvert le marketing sur une gamme de produit dédiée au marché résidentiel...et surtout aux côtés d'un mentor avec qui je garde encore contact. En intégrant l'IFAG, j'ai pris un poste d'assistant business developer pour connaître la réalité du terrain et le contact clients.

En M2, j'ai choisi de rejoindre **SORHEA** sur une mission de marketing stratégique internationale. Le projet était passionnant et j'avais besoin de voir comment se passait la vie de l'entreprise à une échelle réduite. Mon diplôme en poche, j'ai décidé de lancer **AMALTHEC**, une société de location de tablettes tactiles en BtoB. Faute de financements, j'ai dû arrêter l'activité. Début 2014, j'ai intégré **TEREVA** à un poste de chef de produit. Un métier à la croisée des chemins du commerce, du marketing, des achats et de la logistique.

J'ai ensuite rejoint **CEGID GROUP**, un éditeur d'ERP, pour être Program Manager, en charge de la déclinaison du plan marketing par le montage de campagnes auprès des canaux de ventes

direct, indirect et international. Depuis 2017, je pilote les projets du Groupe liés au marché Retail. En 2019, je rejoins **BK SYSTEMES**, une société spécialisée dans la digitalisation des entrepôts. En 2021, je rejoins **ASYS GROUP** en tant que Directeur de projet.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'entrepreneuriat ! Être acteur depuis la définition de la stratégie à la livraison des produits. Je cherche encore un métier qui soit aussi stimulant et épanouissant.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Cloud s'impose sur tous types de process digitaux. La compréhension et l'exploitation de la Big Data également...vaste chantier. Aussi, l'explosion démographique de l'Afrique va sans doute chambouler nos méthodologies de travail.

Si tu changeais de métier ?

J'irai vers le social ou l'enseignement. Me tourner vers les valeurs humaines et apporter ma pierre à notre société.

Et pendant ton temps libre ?

J'accompagne des jeunes en difficulté d'insertion professionnelle inscrits à la mission locale de Villeurbanne. Et beaucoup de sport (squash, escalade et trail). Je donne aussi des cours de ski.

Tes plus belles réussites

- Être fier d'avoir monté mon entreprise malgré la déconvenue l'arrêt de l'activité.
- Les sourires des lycéens de cités à qui la région a offert une journée au ski à l'occasion des Championnats du monde. J'encadrerais un petit groupe. Pour beaucoup d'entre eux c'était une première...Inoubliable !



Aurélien JAULHAC

Responsable Grands Comptes LE GROUPE LA POSTE

IFAG Montluçon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis entrée à l'IFAG pour compléter mon BTS communication des entreprises. Cela m'a permis d'occuper les fonctions de chargée de recrutement à l'**IFAG Montluçon** de juin 2004 à fin 2007. Puis, je rejoins mon conjoint sur Limoges début 2009 et suis embauchée à la **Chambre Régionale de commerce du Limousin** comme chargée de relations entreprises détachée à l'IAE de Limoges. Au bout d'un moment, ne voyant pas de carrière stable et stimulante en perspective, j'ai eu envie d'aller vers le privé pour mettre en œuvre mon sens du résultat et du service client.

Aussi fin 2010, lorsque **Manpower** me propose de devenir consultante recrutement CDD/CDI, je saisis l'opportunité sans hésiter. En effet, depuis la loi de cohésion sociale dite loi Borloo (2005), le groupe d'Intérim axe une partie de son développement sur cette prestation de recrutement.

En 2015, je rejoins **Le Groupe La Poste** pour développer les solutions documentaires. Au bout d'1,5 an, j'évolue au poste Responsable Clients Grands Comptes que j'occupe aujourd'hui.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter mon entrée chez Manpower. En effet, le niveau des attendus et l'exigence commerciale sont élevés. Lorsque je suis arrivée, on m'a demandé de doubler le chiffre d'affaires !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement se déroulera de plus en plus via le net. Par ailleurs, les clients ont des attendus importants sur le savoir-être des jeunes candidats aujourd'hui volatiles et peu mobiles ! Enfin stratégiquement, la concurrence est rude, les outils d'évaluation deviennent plus pointus, les mises en situation (assessment) plus fréquentes. Les groupes d'Intérim s'orientent vers le recrutement CDI/CDD. Manpower en fait un axe stratégique.

Si tu changeais de métier ?

Probablement l'aventure de la création ou de la reprise d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

En ce moment, je rénove une maison récemment achetée. Un sacré hobby !

Tes plus belles réussites

- Les premiers mois chez Manpower. J'ai remporté un challenge recrutement où l'on nous demandait de dépasser nos objectifs de 30%. J'ai réalisé 171% de mon objectif.

A l'IFAG en 2007, nous avons approché Max Havelaar pour mettre en place une opération de café équitable à Montluçon. A l'époque, cette action régionale a permis de signer un accord National.



Laure JUAN

Responsable Ressources Humaines ARC EUROPE (Services automobile)

IFAG Nîmes - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon parcours par un BTS en alternance (2 ans chez KFC). J'ai ensuite choisi d'intégrer l'IFAG Nîmes principalement pour poursuivre mon parcours en alternance (3 ans dans un cabinet de chasse de têtes).

Diplômée en 2011, j'ai pris la décision de partir un an en tant que fille au pair aux Etats-Unis pour améliorer mon anglais. A mon retour début 2013, j'ai trouvé poste de Chargée de Recrutement en VIE à Bruxelles.

A la fin de cette expérience, j'ai eu mon premier enfant. J'ai ensuite intégré une autre société de conseil et enfin, j'ai été contactée pour intégrer l'équipe d'**INNOVATEAM BELGIUM** en tant que HR Manager où je resterais 5 ans.

Je fais un court passage chez **ENERGIS** et intègre **ARC EUROPE** en mars 2023 en tant que RRH de cette entreprise spécialisée dans les services liés à l'automobile.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'enjeu sera de s'adapter au mieux aux nouvelles générations ultra connectées et en quête de sens. Le second enjeu sera la digitalisation des ressources humaines.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Sans hésiter, ma polyvalence. Il faut savoir s'adapter quand une société est en plein développement.

Ce que la vie t'a appris ?

Savoir-faire c'est bien, mais aimer faire c'est mieux. Mes expériences m'ont appris qu'il est important de prendre en compte l'humain et ne pas trop se prendre au sérieux. Le tout en restant professionnel et en gardant à l'esprit la gestion de ses priorités.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai pris des cours du soir pour renforcer mes compétences en législation sociale Belge.

J'aime voyager, faire du sport, être en contact avec la nature et surtout passer du temps en famille.

Ton ambition ?

Profiter de l'instant.

Pour l'avenir, pourquoi pas l'organisation d'un tour du monde en famille ?

Ta philosophie de vie ?

You Only Live Once



Jérémy LE YANNOU

Sales Team Lead
DILITRUST (Logiciels)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon Bachelor en Hôtellerie m'a permis de travailler dans de nombreux services d'hôtels dans 8 pays différents situés sur 3 continents du globe, notamment au sein du **GRUPE STARWOOD**.

Mon intégration à l'IFAG Paris m'a permis de décrocher une alternance en tant que Chargé de Projet chez **ENTREPRENDRE POUR APPRENDRE IDF** qui m'a embauché dès ma sortie de l'IFAG au poste de Coordinateur Départemental. J'ai ainsi accompagné plus d'une centaine de projets de créations d'entreprises avec des jeunes de 15 à 25 ans.

Aujourd'hui je travaille pour un incubateur privé, **REDSTART**, en tant que Consultant / Start Up Developer. Nous accompagnons opérationnellement des Startups plutôt « early stage » en nous associant à elles. Mon rôle dans notre équipe est d'identifier des projets prometteurs, des profils entrepreneurs, afin de les intégrer à notre écosystème soit en leur proposant du financement et un accompagnement, soit des projets clés en main. Nous pouvons aussi leur proposer des rôles d'expertise au sein de

En février 2020, je rejoins **MATCHA** une start up dans la Wine Tech pour prendre en charge la direction des ventes. Je reste 1 an et rejoins **DILITRUST** en tant que Sales Team Lead, le champion européen qui accompagne les juristes d'entreprise dans leur transformation digitale.

Ce que la vie t'a appris ?

L'entrepreneuriat ne se limite pas à la création d'entreprise. C'est un véritable état d'esprit, une mentalité, dont les contours sont difficiles à définir mais que l'on ressent au contact des porteurs de projets. Être entreprenant se caractérise au quotidien par de la curiosité, de l'ouverture d'esprit, un sens critique, et de la débrouillardise, avec une volonté constante d'atteinte d'un objectif préalablement défini.

Et pendant ton temps libre ?

Chef d'Intervention à la Croix-Rouge Française de Paris 12^e depuis 7 ans, je prends plaisir à me changer les idées en prenant des gardes pour la Brigade des Sapeurs-Pompiers de Paris.

Je suis également Président d'IFAG Alumni depuis plusieurs années.

Ton ambition

Pouvoir transmettre au quotidien ce que j'ai pu apprendre. Quand c'est fait avec une vraie générosité, sans attendre quoique ce soit alors, le retour est déçu 😊

C'est ce que j'aime dans mon engagement à la Croix-Rouge

Ta philosophie de vie

Continuer d'apprendre tous les jours, garder une posture d'ouverture et d'éveil.



Pierre LEBOEUF

Président fondateur,
IRYO (DéTECTIVE privé)

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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 du directeur d'agence Richard Ferner, détective 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 **Richard Ferner**, j'ai ouvert ma 1^{ère} agence en novembre 2013 à Colmar. Nous sommes spécialisées dans la recherche de renseignements et de l'investigation au service d'entreprises. 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 j'ouvre la seconde agence à Mulhouse, proposant nos services auprès des entreprises et des particuliers.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le démantèlement d'un réseau organisé de vol et de recècle au sein d'une entreprise internationale.

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.

Si tu changeais de métier ?

Pour rien au monde, je suis passionné par mon métier, j'aime l'adrénaline et la satisfaction du client lors d'une mission réussie.

Et pendant ton temps libre ?

Fan de sport automobile et de véhicules de collections.

Tes plus belles réussites

- Intervention en intelligence économique dans un grand groupe industriel avec la recherche d'informations stratégiques.
- Démantèlement d'un réseau de vol et de recècle 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.



Laurent LECOUTURIER

Directeur des ventes directes et indirectes
LEASEPLAN France (Gestion de flottes)

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une expérience significative dans le financement immobilier et passionné d'automobile (industrie, sport), j'ai concilié les deux activités en rejoignant un Loueur Longue Durée et gestionnaire de parcs automobiles en 1996. Depuis, j'ai changé de poste tous les 3 ou 4 ans tout en restant attaché à la fonction commerciale. Après différentes expériences en vente directe puis indirecte (via prescripteurs), ma direction générale m'a demandé en 2006 de prendre la direction du département Ventes Indirectes au sein du **groupe LeasePlan France**. Depuis, j'anime une équipe de 32 collaborateurs. Les résultats sont probants car la flotte a quasiment doublé en 5 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La signature d'un accord de partenariat avec le 1^{er} groupe de distribution automobile français. Nous avons créé une société en commun en 2003 qui est devenue un acteur significatif du marché avec près de 7000 véhicules en parc. La négociation a duré 1 an, il fallu une certaine persévérance !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Ma conviction est que les loueurs longue durée devront proposer de plus en plus de solutions de mobilité (transport multimodal, logistique de déplacement, agence de voyage) sans perdre de vue les fondamentaux de son business model. La tendance reste à la concentration de grands acteurs internationaux de plus de 100 000 véhicules.

Si tu changeais de métier ?

Je reste quelqu'un de passionné et il me faudrait un challenge possiblement dans un environnement utile et respectueux des personnes.

Et pendant ton temps libre ?

Je partage le reste de mon temps entre mes enfants que j'accompagne dans leur scolarité et leurs activités extra-scolaire et le sport, notamment ceux de plein air : marche en montagne, VTT, ski, triathlon. Ce dernier demande du volume d'entraînement et il est parfois difficile de tout concilier...mais cela reste une question de motivation.

Tes plus belles réussites

- Avoir su concilier vie professionnelle et vie familiale car les pièges sont nombreux.
- Avoir défendu et développé un mode de commercialisation dans un groupe international très peu convaincu initialement par le bien fondé du business model.
- Essayer au quotidien d'associer au pragmatisme d'entreprise les relations humaines et la défense de valeurs : équité, engagement et respect.



Karine MALÉZIEUX

Responsable Marketing & Communication INETUM (Services et solutions numériques)

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Normande d'origine, je viens sur Paris pour faire un BTS commerce international puis l'IFAG ! Une fois mon diplôme en poche, je fais pas mal de missions différentes : du télémarketing chez **FRANFINANCE**, de l'import chez **RENE DERHY**, de l'intérim chez **KELLY SERVICES**. Cette dernière m'embauche en CDI en tant que chargée de recrutement dans une agence en RP. Pendant 2 ans, j'exerce ce nouveau métier et apprend sur le tard. L'envie d'évoluer me projette avec enthousiasme chez Michaël Page où le consultant RH fait à la fois du commercial et du recrutement. Mais je préfère intégrer l'éditeur de logiciels **JDEDWARD** en 2001, grâce à une amie IFAGuienne.

Là, de chef de projet Marketing support aux ventes, je deviens Responsable Marketing prospects du secteur industrie en 2003 lors du rachat de l'entreprise par **PEOPLESOFT**, elle-même reprise par **ORACLE** ! Après un 1^{er} enfant et un plan social, je fais un cours séjour chez **SYMANTEC** et je postule chez **BUSINESS DOCUMENT** fin 2005. Cet éditeur de logiciels venait d'être racheté et tout était à faire en termes de Com & Marketing. Depuis, nous ne cessons d'évoluer en France et à l'étranger et nous appelons désormais **INETUM**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première : chez Kelly Services, nous avons développé une agence en difficulté en osant former les jeunes au bord de la route. Cela a très bien réussi et c'est une fierté d'avoir pris ces initiatives.

La seconde : le poste que j'occupe aujourd'hui. Je m'occupe seule du Marketing & de la communication d'une société de 50 salariés réalisant 9M€ de chiffre d'affaires.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Nous travaillons beaucoup avec les banques et assurances qui fusionnent régulièrement. Nous nous développons à l'International pour toucher des clients et des prospects à l'étranger. Par exemple, en ce moment, j'organise un événement propriétaire à Singapour avec un partenaire. Nous développons également notre réseau de partenariat au Canada.

Si tu changeais de métier ?

De la formation pour transmettre la connaissance.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et tente de faire le plus régulièrement possible du

Tes plus belles réussites

- L'équilibre entre ma vie personnelle et ma vie professionnelle
- Arrivée au poste où je suis actuellement, en liaison directe avec le PDG mais avec beaucoup d'autonomie pour développer la communication & le Marketing de notre entreprise.



David MERCIER

Responsable développement commercial VELOGIK

IFAG Montluçon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai un parcours académique orienté commerce, management. Bac ES, BTS Action Commerciale et diplômé de l'IFAG en 2008. Côté professionnel, j'ai commencé par une expérience marketing en agroalimentaire au sein de **COCA-COLA ENTREPRISES**. À la suite de celle-ci, je suis parti à l'aventure en Australie pour vivre une incroyable expérience pendant 1 an avec Amélie, ifaguienne et qui deviendra ma femme ! Dès mon retour, j'ai intégré le groupe **LEROY MERLIN** en tant que responsable de business unit dans un magasin. L'IFAG a suscité l'envie d'entreprendre... 10 ans plus tard, je décide de me lancer en créant un concept disruptif et innovant répondant à des besoins simples : comment faire du sport et se déplacer à vélo dans un quotidien d'actifs ? Cela se concrétise par l'ouverture de la 1^{ère} **CONCIERGERIE SPORTIVE DEHORS®** en mars 2019.

Un lieu unique proposant des vestiaires (douches-casiers), coaching outdoor, parking vélo, atelier de réparation vélo avec un coffee shop. Le covid aura eu raison de notre offre et nous déposons le bilan en 2022.

En juin 2022, je rejoins **VELOGIK**, Réseau professionnel de la maintenance vélo en France, Vélogik garantit la fiabilité et la sécurité des flottes de vélo depuis 2008. Je suis responsable du développement commercial et de l'animation réseau au niveau national/

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Avec dehors® et mon associé Loan Giroudon, nous avons créé un nouveau secteur ; celui du Sport & Mobility Hospitality pour faciliter l'activité physique et les déplacements à vélo au quotidien. De belles perspectives de croissance sont à prévoir sur l'activité « conciergerie sportive ».

Ce que la vie t'a appris ?

La chance n'existe pas elle se provoque. Toujours persévérer, croire en soi, apprendre à écouter et faire confiance. Comme dans un sport d'endurance, la vie est pleine de rebondissements, avec des succès, des échecs, des remises en question.

Et pendant ton temps libre ?

Profiter pleinement de ma famille, de mes 2 enfants et de mes amis. Découvrir des cultures, des pays... avec un peu de sport quand même (Run/Trail. Vélo)

Ta philosophie de vie ?

Pas d'inquiétudes, il y a toujours une solution.

Être positif est essentiel dans mon quotidien. Les activités physiques m'aident beaucoup pour cela. Mon ambition : développer un mode de vie sportif et responsable.

Liens utiles

[velogik](https://www.velogik.com)



Daniel SANGOUMA

Directeur OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT DENIS

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai suivi le cursus « spécial athlètes de haut niveau » proposé par l'IFG. A l'issue de cette formation, j'ai intégré l'IFAG qui m'a permis de suivre mes études (en 4 ans) et de faire les compétitions en même temps. A ma sortie de l'IFAG en 1996, je suis entré chez **ADIDAS FRANCE** au service commercial en IDF puis au Sports-marketing à Strasbourg. En 2000, j'ai dirigé 2 **CLUBS MOVING** (20 salariés). Par ailleurs j'ai investi dans 4 salles en métropole. En 2002, **LA MAIRIE DE SAINT PAUL**, sur l'île de la Réunion où je suis né, me propose de devenir Directeur des sports. En charge des 350 agents pendant 2 ans, je poursuis ma route comme chef de Secteur pour la société **TENESOL OI** spécialisée dans le photovoltaïque et le chauffe eau solaire. Cette fonction m'amène, durant 4 années, à monter puis diriger une équipe de 10/12 agents commerciaux.

En 2008, je suis chassé par **DIONYSPO**, une SEM où je m'occupe du développement commercial autour de 3 axes : l'organisation d'événements sportifs, le conseil auprès de sportifs en devenir et la sensibilisation à la santé via des sportifs de haut niveau. A partir de mars 2013, je deviens Chargé de Mission à **L'OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT DENIS**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Adidas France pour 4 raisons. Tout d'abord, j'étais le 1er commercial recruté depuis 10 ans au sein de la force de vente. Il fallait s'intégrer dans une équipe soudée depuis longtemps. Ensuite, l'évolution d'Adidas qui est passée d'une société de fabrication à une société de marketing et en France de 3000 à 500 salariés Enfin, la rencontre avec le grand manager que fut M. Robert-Louis Dreyfus sans oublier la coupe du monde de foot de 1998 vécue de l'intérieur !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sport & business sont dans l'air du temps car ils représentent un levier financier intéressant et une caution culturelle pertinente pour certains pays (Chine, Qatar, pays émergents...). Il y aura du travail dans certains de ses secteurs dans les années à venir.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du squash et j'entraîne des jeunes en athlétisme. Autrement, je suis resp. de la commission dév. durable au DCF Réunion et trésorier du CMSR Réunion qui s'occupe du suivi médical des sportifs locaux de haut niveau.

Tes plus belles réussites

- Mon passage dans le service public où j'ai été Directeur des sports. Je suis arrivé avec un état d'esprit du secteur privé et très surpris de voir un autre mode de fonctionnement professionnel totalement différent. L'implication de chacun dans le projet d'entreprise n'a pas le même sens !
- J'ai réussi à faire évoluer les mentalités et ce fut, pour moi, une grande victoire !



Pauline SZUPLEWSKI

Directrice générale RÉSEAU ACTO (Recrutement)



IFAG Montluçon - Promotion 2019

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai débuté ma carrière professionnelle à ... **l'IFAG MONTLUÇON** lors de mon stage de Master « Ingénierie de la Formation et Système d'Emplois » en 2007, sur une mission de mise en place de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) pour le réseau.

J'ai été recrutée comme Responsable de la Communication du campus dès la fin de mon stage, puis des Relations Extérieures j'ai ensuite pris la responsabilité des Programmes et du Développement, en 2011.

Enfin, j'ai eu le bonheur d'être nommée Directrice de l'IFAG Montluçon, en janvier 2012 et ce, jusqu'en fin d'année 2020.

Désireuse de me lancer dans un nouveau challenge, j'ai intégré **ACTO**, acteur régional du travail temporaire, en janvier 2021, sur une création de poste, en tant que Directrice Opérationnelle pour l'ensemble des marques et filiales du réseau. Deux ans plus tard, j'en deviendrai Directrice générale.

ACTO compte aujourd'hui 90 talents et 7 marques (Intérim, Insertion, Evolution, Consulting, Formation, Saison, Performance), qui œuvrent pour offrir une solution globale pour l'Emploi, depuis l'intérim, cœur de métier historique réseau, jusqu'à l'externalisation RH et la formation, avec 21 agences réparties sur Auvergne Rhône-Alpes et Nouvelle Aquitaine.

Ma mission consiste à définir sa stratégie et à son développement, d'accompagner les équipes et projets, et de mettre en place la politique marketing, communication et commerciale pour assurer la qualité et la cohésion d'ensemble. Un challenge exaltant !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon enthousiasme et mon esprit d'entreprendre (la patte IFAG 😊). De nature structurée, j'espère aussi être structurante pour notre réseau, qui s'est considérablement développé depuis sa création en 2005 par ses deux dirigeants fondateurs.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne rien considérer comme acquis, toujours se dépasser, profiter avec gourmandise, des petits cadeaux du quotidien ! Enfin, j'ai appris l'importance de la reconnaissance et de la gratitude et qu'un MERCI ne doit jamais être oublié !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionnée d'équitation depuis plus de 30 ans et ai la chance d'avoir Sabbah, ma jument, depuis 14 ans maintenant.

Je suis investie et engagée au Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) depuis près d'une dizaine d'années désormais : l'associatif m'apprend aussi beaucoup.

Ta philosophie de vie ?

On dit que le diable est dans les détails mais le Bonheur s'y cache aussi : ouvrons les yeux et profitons, en pleine conscience !

Liens utiles

www.acto-rh.com



Damien TIGNARD

Expert multi spécialiste STELLIANT (Services aux assurances)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS de communication à Montpellier, j'ai intégré la 1^{ère} promo de l'IFAG Nîmes en 2005 pour faire mes 3 années d'étude en alternance. Deux ans dans le journal économique local **Le réveil du Midi** où je faisais tout, comme c'est souvent le cas dans une PME ! Ensuite, j'ai effectué de la vente indirecte pour **GE Capital** en étant implanté chez Dell. Il s'agissait de convaincre les commerciaux de Dell pour que leurs clients/entreprises adoptent les solutions de financement proposées par GE Capital plutôt que par un autre fournisseur. Cela m'a permis d'être plus politique, de comprendre le lobbying...

Mais cette 3^e année était surtout celle du Kcréa. Nous avons imaginé un projet de constructions en bois – **Ginkgo** - avec un autre IFAGuien, Jean-Bernard Almeras, avec qui je suis aujourd'hui associé. À la sortie de l'IFAG en 2008, nous avons été contactés par Innov'up, une structure locale qui nous a permis de développer le projet dans un incubateur durant 1,5 ans.

De 2009 à 2020, nous avons mis en place un atelier de 400m², créé une 2^{ème} structure pour séparer le commercial (4 salariés) de la fabrication (6 salariés), et mis en chantier des dizaines de réalisations.

A l'arrêt de notre arrêt, j'ai fait du conseil en maîtrise d'ouvrage et me suis formé pour intégrer **STELLIANT**, un groupe proposant des services aux assurances.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'entreprise sans hésiter. Cela ne se fait pas en dilettante. Il faut une implication à 300%, une énorme persévérance et une capacité de travail ultra importante. Je n'imaginai pas cela avant de le faire ! Pour autant, je ne crois pas que cela s'apprenne. Il faut avoir un tempérament adapté à ce type d'épreuve et les nerfs sacrément solides !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché de l'immobilier connaît des fluctuations mais celui de la construction en bois – une niche - connaît une progression constante. Il représentait 4% du marché de la construction en 2007 et en fera au moins 15% en 2015 avec des différences selon les zones géographiques. La région Rhône-Alpes est importante avec 20% de cette niche !

Si tu changeais de métier ?

Cela m'aurait plu d'être conseil dans un cabinet d'audit et d'apporter des solutions pour le rachat d'entreprises, par exemple

Tes plus belles réussites

- Avoir appris un métier et créé une entreprise dans le bâtiment, une activité que je ne connaissais pas du tout. J'ai progressé de manière importante et accumulé du savoir dans ce domaine à force de persévérance, d'adaptation et de travail.



Thomas VRAIN

Head of Operation BPO NOVEOCARE (Assurance)

IFAG Lyon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière dans le BPO (Business Process Outsourcing) au bas de l'échelle, rejoignant en 2015 les équipes du Support Technique pour **XEROX France** pour devenir, 2 ans plus tard, Manager Opérationnel.

Par la suite, j'ai continué ma route auprès d'un autre ponton du BPO, pour reprendre les activités d'un leader mondial de l'industrie pétrolière. Nous avons repris l'ensemble de leur périmètre OTC (i.e. tout ce qui se passe de la signature d'un contrat jusqu'à sa fin de vie, incluant les activités de order to cash, commande, suivi de commande, gestion de stock, logistique, recouvrement) soit près de 2000 postes à travers le monde. Je gérais la Bulgarie, le Portugal et l'Inde soit une centaine de personnes.

En 2023 j'ai eu l'opportunité de rejoindre le **GRUPE NOVEOCARE** me permettant de pouvoir travailler sur un modèle BPO tout en restant partie intégrante de l'entreprise, le Nearshoring. **NOVEOCARE** est spécialisé dans la gestion des contrats du monde de l'assurance (santé, Prévoyance, Retraite et Emprunteur) pour les professionnels du secteur (courtiers, porteurs de risques etc.). En 2022, Noveocare assure la couverture de plus de 2 Millions de personnes grâce aux 750 collaborateurs qui interviennent sur nos différents périmètres.

Aujourd'hui, je supervise l'ensemble des opérations de nos filiales en Bulgarie, où nous comptons 140 employés répartis sur deux sites, Sofia et Varna. Ces équipes sont responsables du remboursement et de la gestion des contrats pour la France. Je dirige une équipe de 10 responsables, chacun dédié à un domaine spécifique (recrutement, ressources humaines, contrôle financier, etc.), et j'ai le dernier mot dans toutes les décisions. Ce poste de Responsable des Opérations exige une grande polyvalence, un peu comme un couteau suisse.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Business Process Outsourcing (BPO) vise à simplifier les processus en décomposant les tâches pour améliorer les KPI. L'IA jouera un rôle crucial pour optimiser la réflexion et l'organisation du BPO. En réponse à la croissance des coûts, le Nearshoring privilégiera des solutions d'Outsourcing plus qualitatives. Pour des approches quantitatives, le BPO pourrait étendre ses activités vers des régions plus éloignées, (notamment l'Asie du Sud)

Et pendant ton temps libre ?

J'essaie de m'impliquer dans la vie associative Française en Bulgarie où je vis depuis 2015. Sinon, j'essaie d'allier un besoin de repos bien nécessaire après ces journées intenses et le restant de mon énergie pour ma petite fille qui grandit bien vite.

Ta philosophie de vie ?

Retrouvez du bonheur dans les choses simples. Je profite encore chaque jour des détails de la nature, du ciel au-dessus de nos têtes ou de la vie simplement, et je trouve que les gens aujourd'hui ont une vision si terre à terre et si fermée, qu'il en oublie de regarder ces choses qui pourtant amènent tant de joie.

Ses liens utiles ?

[LinkedIn T.Vrain](#)

[Noveocare](#)