

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



IFAG LYON

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 Bonheur 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>



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.



Thierry ALRIC

Directeur de Projets & Technique Groupe JOA CASINOS JEUX EN LIGNE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En mai 2006, je deviens Responsable Travaux Région pour **Oxylane** qui gère des dizaines d'enseignes. Mon rôle consiste à monter un projet de A à Z, de « l'idée de construire à la remise des clés au Directeur du magasin » : étude de faisabilité, chiffrage, obtention du budget, recrutement de l'équipe de maîtrise d'œuvre, permis de construire, gestion de l'appel d'offres, signature des marchés, suivi des travaux, et ouverture du magasin.

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

Après une période d'un an chez Descours et Cabaud, je rejoins JOA (Casinos et Paris Sportif) en 2019 en tant que Directeur de Projets, Technique & Maintenance JOA Groupe. Un nouveau défi !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir / à ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Guillaume ANGININ

Directeur d'exploitation
ELISE LYON

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'étais en charge les opérations ponctuelles (dés-archivages, déménagements, ...) et aujourd'hui je pilote l'exploitation du site.

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.

La tendance à venir sur ton marché ?

La gestion et le traitement des déchets sont des enjeux majeurs de notre société : les projets sont nombreux et d'importance capitale pour notre planète. Chacun peut apporter sa pierre à l'édifice et y trouver de belles opportunités de carrière.

Et pendant ton temps libre ?

Je croque la vie en famille et apprend 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

Cofondateur et dirigeant
DESCO (Mobilier d'agencement de magasin)

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 développions 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** que nous développons avec 2 stagiaires.

Quelle est ton offre ?

Nous concevons et fabriquons 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. Par ailleurs, nous mettons en test un meuble gratuit pendant 2/3 mois, livraison et installation comprises. L'objectif est de changer la relation entre les artisans et la grande distribution en apportant un accompagnement flexible et personnalisé.

Les tendances dans ton secteur/métier ?

La grande distribution est en train de se réinventer avec la vente de services additionnels (assurances, réparations, produits recyclés...). Notre offre de comptoirs sur mesure, modulables, mobiles et personnalisables correspond à cette tendance de fond.

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](#)



Damien AUDRAIN

Directeur Lyon SYNVANCE

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En 2021, je tente une nouvelle aventure dans le conseil aux entreprises en devenant le directeur de Lyon chez **Synvance**. Un nouveau défi !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

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

Su is tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur pour le challenge et l'autonomie

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



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 destinées aux 0-30 ans 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. Ma fibre entrepreneuriale émerge clairement 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 doubler 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.* »



Sophie BARZELLINO

Bid Lead

ARCADIS (Génie Civile)

IFAG Lyon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

R.J Palacio



Gilles BERLIET

Country Manager – CEE Region
SAMES (équipements de peinture)

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

L'IFAG est la seule école de commerce à m'avoir accepté après mon BTS Productique mécanique. J'ai pu ainsi suivre mes études en alternance en tant que chargé de recrutement chez **Adecco** puis responsable adjoint chez **Norauto**. Mon diplôme en poche, je pars à Manchester pour améliorer mon anglais et rejoins la société française **Sames Technologies** (pulvérisateur de peinture). J'y reste 1 an à faire du commercial et marketing puis reviens au siège de l'entreprise à Grenoble au poste de responsable commercial export (11 distributeurs & 4 filiales dont l'Afrique du Sud, Colombie, Inde, Russie, EMEA, ...).

Je voyageais 80% de mon temps ! En 2015, je décide de poser mes valises en Rép. Tchèque chez **ITS**. Quelques mois plus tard, je monte ma société de conseil en exportation. C'est ainsi que je rencontre le propriétaire du Groupe **Solten**, spécialisé dans les services linguistiques ou je deviendrai General Manager Europe avec 40 collaborateurs, 3,5 M€ de CA en 2020.

Après une pose d'un an, je suis revenu à mes premières amours en retrouvant, à Prague, la société **Sames** en tant que Country Manager Europe.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les outils de traduction automatique comme Google Translate représentent une menace pour les sociétés comme la nôtre. Nous voyons ce changement comme une opportunité en utilisant la technologie pour optimiser nos produits existants. Nous offrons aujourd'hui à nos clients la possibilité d'utiliser ces nouvelles avancées (traduction automatique).

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon expérience internationale me permet aujourd'hui de piloter une équipe constituée de 9 nationalités. Ma formation technique et commerciale et ma vision à 360° de l'entreprise. Mon âge (34 ans en 2018) me permet également d'être encore proche des jeunes générations et crédible face à des profils expérimentés.

Ce que la vie t'a appris ?

Trois choses essentielles : rien n'est acquis, les efforts paient, le travail collectif/en équipe est toujours plus riche que le travail seul/individuel.

Et pendant ton temps libre ?

Je garde mon attache à la France et retrouve mes amis autour d'un bon vin. Je me libère l'esprit en faisant du sport.

Ton ambition ?

Continuer à m'améliorer, à apprendre, à grandir pour rayonner sur mon environnement.

Voir mes équipes grandir et que les projets construits ensemble voient le jour.

Ta philosophie de vie ?

3 piliers : le respect, la communication et le challenge.

Après, il y a aussi la famille, les amis et le sport qui sont indispensables pour profiter !



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)

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.



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.



Stéphane BES DE BERG

Directeur général Adjoint RANDSTAD RISESMART FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis ma 3^e année à l'IFAG, j'ai toujours travaillé dans les RH. J'ai commencé par diriger durant 5 ans une puis deux agences de travail temporaire chez **REGIT** (devenu VediorBis). En 1996, une formation à l'ICG m'amène à évoluer vers un poste de Responsable sécurité d'une région chez VediorBis Garant des outils qualité/ sécurité/ juridique/ informatique pour une vingtaine d'agences. Trois ans plus tard, je participe à la création de la filiale Prévention du Groupe : **CAPSECUR CONSEIL**, et j'ai en charge l'élaboration de l'offre conseil et formation et la gestion des ressources...

L'aventure dure 12 ans jusqu'à fin 2014 où le Groupe Randstad regroupe ses 4 filiales spécialisées en Conseil RH en une seule : **HR CONSULTANCY PARTNERS**. Depuis, je suis en charge de l'expertise Vie au Travail avec une équipe de 35 collaborateurs comprenant des ingénieurs sécurité au travail, des psychologues et des formateurs... L'objectif : accompagner les organisations sur les diagnostics des Risques Psycho-sociaux, la pénibilité...

En 2021, je deviens DGA de **RANDSTAD RISESMART FRANCE**, le cabinet de conseil en ressources humaines du groupe Randstad France. Nous associons le meilleur des technologies digitales à une expertise RH pointue.

La tendance à venir sur ton marché ?

Nous sommes progressivement passés de la santé physique au travail (du temps de l'industrialisation) à la santé mentale (avec l'émergence des suicides, harcèlements ou burn-out...) à aujourd'hui la Qualité de vie au Travail et à une vision de santé globale.

Tes motivations dans ton job ?

Contribuer à améliorer les conditions de travail des salariés et des managers dans des environnements complexes. Cela est certainement lié au fait que jeune manager j'ai été confronté à des accidents graves dans le milieu de la chimie ou du nucléaire.

Si tu changeais de métier ?

Probablement pour m'investir au sein d'une PME dans le milieu industriel par une reprise d'entreprise. J'aime la partie production d'une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai eu un coup de cœur il y a quelques années pour l'apiculture et suis devenu amateur avec 3 modestes ruches en Ardèche après avoir suivi des cours. Sinon, je fais régulièrement des sports de montagne (rando, canyoning, ski) et ai une vie culturelle riche (expo, spectacles voyages...).

Qu'as-tu réussi à changer dans ton job ?

Avoir réussi à inculquer « une orientation client » à l'ensemble des collaborateurs de mes équipes. S'obliger à imaginer le bénéfice client de nos actions quotidiennes me semble primordial dans un contexte économique exigeant et « sélectif ».

Ta philosophie de vie ?

Donner plus d'agilité aux organisations pour mieux coller aux attentes du marché. Dans ce sens, je propose des changements d'organisation au sein de ma structure pour nous adapter à ces évolutions.



Sylvain BLOCHE

International Digital Media and
Strategy Director
DELL TECHNOLOGIES

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai une appétence pour la vente depuis longtemps puisque dès mes études je commence par un IUT Tech de Co et enchaîne avec l'IFAG à Lyon. Environ 10 années et 3 entreprises sur des postes de vente, Manager et comptes internationaux.

2003 : Directeur Marketing. Panduit, fabricant de matériel pour Datacenter à Londres (12 personnes)

2007 : Directeur Marketing Dell France BTB

2011 : Dell. Directeur Marketing BTC (8 personnes)

2015 : Dell. Directeur Sales Strategy EMEA. Consulting interne.

2017 : Dell. Directeur EMEA Digital Marketing (23 personnes avec un directeur qui reporte) et je coordonne les pratiques au niveau mondial.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le Marketing Digital est en plein essor. Les investissements augmentent. Les technologies continuent de se développer : Intent targeting, ABM targeting, content liquidity, Artificial intelligence.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon enthousiasme et mes connaissances du Marketing Digital, des technologies et de l'IT dans un environnement multiculturel. J'ajouterais, une agilité à changer de job, d'univers, de problématique.

Ce que la vie t'a appris ?

In fine ce sont les hommes & femmes (vs les organisations) qui font la différence. Bien s'entourer, une équipe soudée est souvent gage de réussite.

Les soft skills priment sur la technique. Ce sont ceux qui continuent d'apprendre et de se développer, tout au long de leur carrière, qui réussissent.

Le poids du networking est critique dans un parcours professionnel.

Et pendant ton temps libre ?

Après ma famille, c'est le sport, ou les sports : VTT, randos, plongée entre autres.

Ton ambition ?

Atteindre l'excellence dans mon métier et la porter au niveau mondial.

Ta philosophie de vie ?

« Fais-le ou ne le fais pas. Il n'y a pas d'essai ». (Yoda)



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 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 !



Charlotte BOUILLET-KOUTCHOUK

Directrice de gestion de projets ELISE LYON

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai effectué ma dernière année d'alternance chez **ELISE** au poste d'assistante commerciale et communication. Nous étions que 2 à l'époque (en 2012). Avec l'évolution de l'entreprise, j'ai pu accéder à tous les postes : commerciale, planning, puis la comptabilité en 2016. En 2021, je deviens DRH et depuis début 2023, je dirige les projets.

Elise est une entreprise adaptée qui aide les entreprises dans la gestion de leurs déchets tout en embauchant des personnes éloignées de l'emploi et ayant une reconnaissance de travailleur handicapé. En 2018, nous avons réalisé 1,4 M€ de CA avec 36 collaborateurs et 1000 points de collecte dans la région. Le réseau ELISE est aujourd'hui l'expert français de la collecte et du recyclage de l'ensemble des déchets de bureau.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

En tant qu'entreprise adaptée, nous avons de plus en plus d'obligations dans l'accompagnement et la formation professionnelle des employés. Nous avons prévu d'organiser plus de formations

pour favoriser la progression interne et de mettre en place un tutoring pour faciliter l'intégration des nouveaux entrants.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

De part ma polyvalence et ma grande adaptabilité, j'arrive à trouver ma place et être force de proposition. J'ai une vision globale de l'entreprise et arrive à faire la part des choses entre ce qu'il y a de bien pour les employés et pour l'entreprise. J'ajouterais être la plus ancienne de l'équipe, celle qui a occupé tous les postes et je représente, de ce fait, la mémoire de l'entreprise !

Ce que la vie t'a appris ?

Ecouter pour comprendre. Je travaille depuis 2012 avec des personnes handicapées. Cela m'a permis de développer une sensibilité et une grande écoute pour comprendre les autres.

Et pendant ton temps libre ?

Je prends soin de ma famille, de notre enfant et profite de notre maison avec Guillaume (Koutchouk – Diplômé IFAG Lyon 2013). Je prends aussi un peu de temps pour faire de l'équitation et me balader à vélo avec notre chien.

Ton ambition ?

Continuer à travailler dans une entreprise qui fait sens et faire en sorte que cette dernière devienne exemplaire !

Ta philosophie de vie ?

Rester positive en toute circonstance et se satisfaire de ce que l'on a.



Yvan BOULAT

Directeur de la division aquariums France
GROUPE ASPRO PARKS

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Thierry BRUEL

Fondateur & Président ES-TÊTE (Recrutement) et WELCOME IN (Logiciel intégration collaborateurs)

IFAG Lyon - Promotion 1984

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai usé mes shorts sur les bancs de l'école avec mon ami Thierry Boiron. Nous avons fait l'IFAG ensemble et c'est d'ailleurs lui qui m'a convaincu d'y rentrer. Durant ces études d'où je suis sorti en 1984, j'ai également eu mon 1^{er} enfant à 22 ans et me suis marié. Enfin, c'est une conférence faite par un IFAGuien (Denis Richard) qui me donne envie de faire du recrutement. Toutes ces rencontres datent de plus de 30 ans et elles m'accompagnent encore aujourd'hui !

Mon parcours commence en 1989 chez **Egor** devenu le plus gros cabinet de recrutement de France. Trop vite sans doute car l'activité cesse en 1992. Je décide de créer **Pereire conseil** la même année. Après 7 ans de croissance et 45 salariés, je revends aux américains **TMP Worldwide** filiale de Monster. Contraint de rester 3,5 ans dans la structure, c'est en 2003 que **la Compagnie Financière de Deauville** me demande de devenir leur Directeur Délégué Général. J'y fais des levées de fonds et des introductions au Middle Caps mais au bout d'un an, l'envie de revenir vers mes premières amours, le recrutement, me titille. C'est en 2004 alors que je fonde mon 2^e cabinet de recrutement : **Es-Tête SA**. En 2017, je co-crée **Welcome In**, une start-up Éditeur de logiciel d'intégration des collaborateurs.

L'aventure dure depuis 15 ans et en 2017, je co-fonde **Welcome In**, Start-up Éditeur de logiciel en mode SaaS d'intégration des collaborateurs

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'Es-tête. Arriver à faire en sorte que mon entreprise soit constituée d'entrepreneurs à presque tous les niveaux. Cela est possible grâce à la structure financière mise en place : une holding détenue par les deux associés fondateurs et des filiales détenues pour partie par la holding et pour l'autre par le directeur de chaque cabinet.

La tendance à venir dans ton métier ?

Une réelle accélération des missions de recrutement en France et en Europe du nord, un durcissement du cahier des charges concernant les profils et, une accumulation des moyens humains et techniques.

Si tu changeais de métier ?

C'est fait ! Je viens de créer Es-tête Prime, un département conseil dédié à l'Intelligence économique et à la veille stratégique.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Karaté depuis 30 ans, me suis mis à la boxe anglaise et fais également du Full contact. Sinon, j'adore le parachute et la pêche à la mouche !

Tes plus belles réussites

Essentiellement des rencontres !

- Ma femme d'abord avec qui je suis marié depuis 30 ans et que j'admire toujours.
- Mes deux enfants, source de satisfaction perpétuelle !
- Mon associé, David Georget, rencontré il y a plus de 20 ans maintenant lorsqu'il avait à peine 26 ans



Jean-Luc CAMERANO

Directeur d'enseignes
EURIAL ULTRA-FRAIS

IFAG Lyon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma dernière année IFAG en entreprise, j'ai intégré le groupe **NESTLE** en juin 1991, au sein de la division produits laitiers frais, en tant que Responsable de secteur, puis j'ai évolué comme Formateur Merchandiseur régional au sein de la région Est. Pour enrichir mon parcours, j'ai rejoint le service marketing en tant que chef de produits sur les desserts ultra-frais, pendant 2 ans et demi.

Puis retour au commerce en tant que Responsable de la région Rhône-Alpes. J'ai ensuite intégré la division Glaces et Surgelés du groupe Nestlé, en prenant un poste de Responsable Marketing Enseignes. Je passe ensuite à la négociation pendant 5 ans comme Responsable d'Enseignes. Enfin, je prends la Direction du Développement Commercial et deviens mi 2012, Directeur National des Ventes de Nestlé Grand Froid (67 personnes + 25 stagiaires en été, 300 M€ de CA avec une répartition : 55% Glaces / 45% surgelés.

Après 27 ans passé chez Nestlé, je rejoins en tant que Directeur d'enseigne début 2018 le Groupe **AGRIAL** et sa filiale **EURIAL ULTRA FRAIS**, N°1 des MDD sur les yaourts nature et aromatisés, spécialités, allégés, crèmes, flans, mousse, bifidus et fromage frais.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au marketing fut un levier pour ma carrière et une source d'enrichissement importante en termes de stratégie, de culture marché/produits, de connaissance des différents métiers car nous devons travailler avec toutes les fonctions de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Les métiers du commerce représentent l'avenir. Ils sont incontournables et deviennent de plus en plus stratégiques dans les organisations avec l'émergence de nouveaux métiers comme le Category Management qui font la jonction Marketing/Vente.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour du sport, entraîner et développer des jeunes en formation par exemple.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport pour m'entretenir et voyager. J'adore cette activité : chaque année, avec ma famille, nous visitons une capitale européenne.

Tes plus belles réussites

- La création d'une nouvelle démarche catégorielle et de segmentation du rayon nommée « Impulsion Grand Froid » lorsque j'étais au développement commercial de Nestlé. J'ai participé à des conférences et eu des articles dans la presse professionnelle autour de ce concept.
- Des satisfactions humaines : lorsque vous faites évoluer des collaborateurs, ou que vous réussissez à fédérer et motiver une équipe, autour d'un projet collectif, avec le succès au bout.



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 un 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.



Alban CHATAGNON

APAC Director
Head of Hong Kong Office
ASD GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon parcours dans la Publicité en tant que Customer Relationship Manager chez **PUBLICIS GROUPE**. Un an plus tard, je rejoins **DANONE** où, durant un peu plus de trois je suis responsable de secteur puis j'évolue au poste de Category Manager.

Mi 2014, je démissionne pour rejoindre mon amie à Hong Kong où je réside et travaille depuis lors. Même si nous travaillons beaucoup en anglais, les cours de Mandarin m'ont permis d'obtenir un premier emploi de Business Development Manager chez **ET-PROJEKT ASIA PACIFIC LIMITED**. Les obligations pour obtenir un visa de travail m'ont contraint à changer rapidement de job pour intégrer **GASOL**, une agence de communication, en tant que Sales and Marketing Manager.

En février 2016 j'intègre **ASD GROUP WORLD TAX**, regroupant à l'époque 100 personnes dans le monde pour 9M€ de CA. Je dirigeais le développement de la Zone Asie avec une équipe de 5 personnes à Hong Kong. Notre offre s'articule autour de 3 pôles : la représentation fiscale, le sourcing fournisseurs et le consulting pour s'implanter en Asie. Aujourd'hui, je pilote le bureau hongkongais.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Notre CA connaît chaque année une progression à deux chiffres car notre offre de services correspond parfaitement aux besoins des grands leaders de la vente en ligne (Amazon...) ou des marques ayant besoin de soustraire leur fabrication en Asie.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon adaptabilité, ma connaissance transverse des process et ratio de rentabilité d'une entreprise quelle que soit sa taille société sans oublier le fait d'être pro-actif dans mon job et force de propositions.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie à l'étranger, surtout en Chine où l'accès à la langue est un peu complexe, m'a permis de comprendre l'importance de l'empathie, de l'acceptation de la différence.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, du running, du dragon boat très connu à HK. J'entretiens mon réseau en faisant des soirées Network au moins 2 fois/mois au BTN (Business Talent Network) ou avec le réseau Meetup.

Ton ambition ?

J'aimerais continuer à découvrir d'autres cultures, d'autres manières de vivre et travailler. New York par exemple fait partie de mes destinations favorites.

Ta philosophie de vie ?

J'apprécie particulièrement la dynamique du film « Yes Man » avec Jim Carrey et le pouvoir magique de dire oui.



Régis CHOMEL DE VARAGNES

Fondateur et Dirigeant ORAVEO (Conseil en RSE)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Le projet de création d'entreprise, en première année, m'a donné envie de créer ma propre société. Il ne me restait plus qu'à trouver dans quelle activité.

Une fois diplômé, j'ai effectué mon service militaire pour une cause humanitaire et deviens chef de produit Sac à Sapin chez **Handicap International**. Deux ans plus tard, je participe à la mobilisation de l'opinion publique pour cette ONG. En 2001, Claude Bébéar me recrute pour créer la **direction régionale Rhône-Alpes du club d'entreprises** qu'il préside. En 2004, nous créons un programme pilote pour réaliser des audits RSE en entreprise. Une première à l'époque.

En août 2009, je crée **ORAVEO** pour accompagner les entreprises dans leurs stratégies RSE, mais aussi la réduction de leur empreinte carbone. Nous travaillons pour BASF Agro, OnlyLyon, le Crédit Mutuel, l'association Habitat et Humanisme ou encore Aéroport de Paris.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Toutes de part leur contexte, le niveau de d'autonomie et de responsabilité ont été enrichissantes.

De plus, j'ai eu la chance de travailler avec des grands chefs d'entreprises qui m'ont fait confiance et beaucoup appris.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'anticipe notamment une accélération de la pression sur les entreprises au niveau réglementaire. Egalement une pression de la part des opinions publiques pour un comportement plus responsable sans oublier un intérêt économique renforcé des entreprises (sur les notions de gestion des risques et de réputation de la marque. Enfin, les responsables DD/RSE en interne seront de plus en plus nombreux pour piloter ces démarches.

Si tu changeais de métier ?

Impossible, je suis dans mon élément et j'ai encore tant d'idées à mettre en œuvre !

Et pendant ton temps libre ?

Je me suis engagé dans une association qui fait la promotion de l'art et suis administrateur de la Fondation Entreprises et Réussite Scolaire. Notre objectif est de rapprocher le monde de l'entreprise de celui des écoles primaires. Les enfants ont une soif de connaissance impressionnante.

Tes plus belles réussites

- Mon mariage avec Laëtitia et nos enfants. La traversée du Spitzberg en ski de randonnée fut aussi une belle épopée.
- Avoir réussi à convaincre JP Foucault de présenter le Sac à Sapin lors de l'élection de Miss France en 1998.
- Avoir participé à la refonte d'IFAG Alumni avec une belle équipe



Francis CLÉMENT-DEVINEAU

Managing Director GROUPE DEVINEAU EMOSIA (Bougies)

IFAG Lyon - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à 'IFAG, j'ai intégré le **Groupe Danone** où je suis resté 10 ans. J'y ai connu une évolution permanente qui m'a permis appréhender des fonctions commerciales et managériales : promoteur des ventes, chef de secteur, chef des ventes régional, directeur régional puis négociateur national (management d'une dizaine de collaborateurs).

En 1996, je rejoins le **Groupe Devineau**, entreprise familiale, leader sur le marché de la fabrication de bougies. Je préside le Groupe depuis 2002 en collaboration étroite avec mon frère puisque nous sommes propriétaire à 50/50.

Constitué de 300 collaborateurs en France et 100 en Tunisie, le Groupe Devineau réalise 50M€ de CA. Nos produits, fabriqués sur 3 sites en France et 1 en Tunisie, sont commercialisés un peu partout dans le monde (20% de notre CA est fait à l'export). à travers 3 marques : Devineau, Bougies La Française, Desfosses et Point à la Ligne. L'essentiel de nos clients se situent sur 6 marchés : le clergé, les jardinerie, les boutiques et grands magasins, la grande distribution, le BtoB, les CHR.

En 2019, nous nous rapprochons d'un autre leader de la fabrication de bougies **Emosia** pour devenir le groupe Devineau Emosia dont je suis resté Managing Director pendant 2 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu l'occasion de vivre une fusion dans un grand groupe (entre l'entreprise Saint Louis et Danone). On y voit des jeux de pouvoirs, des règlements de compte, un oubli voire une négation totale du client et bien d'autres choses sur la nature humaine !

Les tendances sur ton marché ?

Légèrement à la baisse. Aussi, l'export est un axe de développement majeur pour notre avenir. Je voyage d'ailleurs beaucoup dans ce sens et demande à nos managers commerciaux de faire un sourcing mondial !

Si tu changeais de métier ?

La même chose en plus petit.

Et pendant ton temps libre ?

Sports mécaniques et ski.

Tes plus belles réussites

- Avoir su pérenniser un esprit familial et entrepreneurial au sein du groupe



Yoann COMBET

Manufacturing Controlling Director VAN CLEEF & ARPELS

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès mon diplôme en poche en 2010, j'ai rejoint le siège de **OREXAD** (Groupe Rubix) à Lyon, un groupe de fournitures industrielles comprenant 200 boutiques en Europe. Seul financier controller au départ, j'ai créé le département jusqu'à avoir une équipe de 3 personnes. A partir de 2013, on me confie l'implantation de SAP BPC dans les filiales du Groupe.

En 2015, j'intègre le contrôle de gestion industriel de **CARREFOUR** à Annecy.

Un an plus tard, je rejoins la Maison **VAN CLEEF & ARPELS** à Genève. Responsable du Controlling « Opérations & Métiers » (Ateliers de production, Logistique, R&D, achats de pierres & autres savoir-faire), j'ai eu la délicate mission de réorganiser une partie du service Controlling. Aujourd'hui, membre du CODIR Opérations & Métiers, je participe à l'élaboration du plan stratégique et à de multiples projets, et m'assure que les 4 contrôleurs de gestion seniors qui m'accompagnent soient de véritables Business Partner pour les Directeurs métiers.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'analyse de données et la finance prédictive seront à mon sens les grands moteurs de demain ... et ce, quel que soit le secteur d'activité ! Le métier de contrôleur de gestion s'oriente vers un métier de stratégeste qui sait exploiter la donnée.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Dans l'analyse, j'aime apporter un autre regard et casser les codes ! Dans l'action, pour accélérer le changement, je sensibilise tous les acteurs aux enjeux de production et simule puis projette les décisions prises.

Ce que la vie t'a appris ?

Deux réflexions : je suis attaché à l'idée de la bonne personne au bon moment. Et je pense que si l'on se donne les moyens, on arrive à ses fins.

Et pendant ton temps libre ?

Je profite de ma famille et de la nature en général : randonnée en montagne l'été, trail le weekend, ski l'hiver.

Je suis également sensible à l'écologie et tente de réduire mon empreinte carbone au maximum.

Ton ambition ?

Pas d'ambition précise si ce n'est être heureux et profiter de chaque instant.

Ta philosophie de vie ?

Chaque chose arrive pour une bonne raison.



Laurent CONSTANTIN

Président-Directeur Général ACTI (Agence digitale)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Reprendre
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 **Consoshop** une enseigne de la grande distribution (120 personnes) et Directeur Général Adjoint.

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

La tendance à venir dans ton 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.



Jérôme COULAUD

Directeur des Solutions Immobilières
CAISSE D'ÉPARGNE RHONE-ALPES

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA et l'IFAG, j'ai opté pour le monde bancaire et plus particulièrement la **Caisse d'Épargne Rhône Alpes** (CERA) où j'exerce depuis 1998. Je débute comme assistant d'un Directeur de marché puis deviens rapidement commercial sur le secteur associatif puis sur celui des grands comptes du logement social.

En 2007, je suis promu Responsable du marché du logement social (équipe de 5 pers.) accompagné de 10 mandats d'administrateurs dans des sociétés ou la CERA est présente.

Cinq ans plus tard, je deviens Directeur des marchés de l'économie sociale avec une équipe de 30 collaborateurs. En 2016, je dirige la gestion privée pour développer la clientèle patrimoniale au sein de la banque retail. Puis en 2019, je prends la direction des solutions immobilières pour développer l'immobilier patrimonial pour la banque de détail

Parallèlement à cette mission, je suis Président du CA d'une SA d'HLM sur Lyon (10 salariés), membre du comité de Direction de la CERA. Je représente également la CERA à des réunions du Groupe BPCE (détenu à 50/50 par Caisses d'Épargne et BPop.) qui regroupe

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1^{er} poste de manager où je suis devenu responsable d'un marché et d'une équipe. A ce moment-là, je comprends que piloter des relations humaines est un véritable métier.

La fonction de Président d'un Conseil d'Administration d'une société m'a sensibilisé sur la posture du dirigeant à la fois responsable des décisions prises mais aussi pénalement.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La baisse des ressources des collectivités territoriales va entraîner une raréfaction des subventions. Nous devons donc à l'avenir accompagner davantage nos clients en proposant des relais de financement.

Si tu changeais de métier ?

J'essaierais l'ébénisterie car j'aime travailler le bois, ou cultiver un vignoble.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes deux enfants, le bricolage, le tennis le plus souvent possible car j'ai été classé et trésorier d'un club durant 7 ans. Enfin, je lis beaucoup de presse spécialisée sur les secteurs d'activité de mes clients.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à créer une belle équipe d'une trentaine de collaborateurs. Nous travaillons dans une ambiance agréable avec un vrai souci de qualité rendu à nos clients.
- Le fait de travailler chez le 1^{er} banquier privé du logement social en Rhône-Alpes et du leader de l'accompagnement de l'enseignement privé.



Agnès COURTIAUD

HR Business Partner APRIL SANTÉ PRÉVOYANCE

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré **APRIL** pour faire du contrôle de gestion. A l'époque, c'était une start-up de 90 personnes, créée en 1988. Aujourd'hui, April Group est devenu le 1^{er} courtier grossiste en France avec 3750 collaborateurs implantés dans 34 pays ! Autant dire qu'en 20 ans, j'ai fait beaucoup de missions : de la sécurisation de process (1 an), de l'audit interne, du contrôle de gestion (2/3 ans), de la qualité en faisant d'APRIL la 1^{ère} société de courtage certifiée (2/3ans), de l'organisation en mettant en place les 35h et le passage à l'an 2000.

En 2001 j'ai rejoint la DRH pour travailler sur le process RH, la mobilité, le recrutement. Fin 2003, on me propose de monter l'école de formation April où nous avons été jusqu'à 10 personnes. Parallèlement, j'ai eu en charge l'accueil de l'entreprise soit au total plus de 25 personnes à manager. En 2008, je conçois et développe le plan de formation de la société qui concernait 600 personnes. En janvier 2011, je deviens responsable des programmes de **l'Université d'APRIL** (France et monde) rattachée à la holding.

Depuis Janvier 2013, je conseille les managers sur les sujets RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dès que c'est nouveau, c'est une expérience marquante pour moi ! Aujourd'hui, je dois gérer des programmes d'université d'entreprise qui nécessitent des compétences humaines & techniques que je n'ai pas forcément. Je vais devoir sortir de ma zone de confort et en cela, c'est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Une « co-construction » des formations avec les différents services internes mais aussi avec d'autres Universités d'entreprises ou d'Etat. La seconde tendance concerne l'opérationnalité du contenu de la formation continue. Elles doivent pouvoir être utilisables ou mises en pratique dès le lendemain.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je monterais quelque chose autour de l'organisation de voyages.

Et pendant ton temps libre ?

Je tente d'équilibrer ma vie professionnelle et familiale avec mes 2 enfants. De temps en temps je m'échappe en vélo (de route) ou je jardine et m'occupe de mes tomates. J'adore les tomates !

Tes plus belles réussites

- La JPO pour promouvoir l'école de formation APRIL. Celle-ci a connu un vif succès avec la visite de 600 pers. ! Nous ne savions pas où nous allions et ce fut une belle surprise !
- Une formation pilote, en anglais, destinée à 25 dirigeants provenant de l'étranger et ayant 10 nationalités différentes. Objectif : leur faire découvrir APRIL et la « Brand induction ». Leur feedback positif nous a permis de lancer la formation APRIL à l'international !



Philippe DALAUDIERE

Repreneur et Directeur Général DALOFI SA (Hôtellerie)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1999

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 200 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



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 nous lançons. Nous créons alors 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 créé ma boîte, bien sûr !



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 !



Angelo DJAFFARDJEE

General Manager MOHAMED YOUSUF NAGHI GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un master en histoire puis l'IFAG à Lyon, j'ai commencé avec **AUCHAN** en tant que chef de rayon puis acheteur. Je voulais partir à l'étranger et un chasseur de tête m'a proposé une opportunité chez **MAF CARREFOUR** à Dubaï. Six ans plus tard, en 2013, je rejoins **AL MAYA GROUP**, une entreprise familiale indienne, pour restructurer la branche distribution (équipe de 200 personnes). En 2015, IGR (Integrated Green Resources) me sollicite pour devenir General Manager L'aventure dure 4 ans et l'entreprise est aujourd'hui leader, aux Emirats, dans l'agriculture bio et produits Free From.

En 2019, je suis sollicité par **GHASSAN ABOUD GROUP** un conglomérat (fondé par Ghassan Aboud, un entrepreneur d'origine syrienne) regroupant de l'automobile (le plus gros ré-exportateur de voitures au monde), de la Logistique, du Retail, Catering, Hospitality, Pastoral, Creative Media, humanitaire..., pour créer la division Trading & Distribution Alimentaire. Avec mon équipe de 12 personnes, nous achetons et revendons des matières premières (volaille, viande...) en plus de représenter des marques. Notre activité a débuté en 2020, et a réalisé rapidement un très bon CA.

En 2022, je deviens General Manager de **MOHAMED YOUSUF NAGHI GROUP** qui investit dans les services aux entreprises.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le développement de marketplace intégrant l'Intelligence artificielle. J'ai conçu une App B2B (BuyGro) qui approvisionne les épiceries et cafétérias indépendantes tout en donnant aux marques la visibilité de leur marché. Elle aide également les clients à anticiper les tendances à venir et à s'approvisionner en conséquence. On vient de recevoir le prix Meilleur B2B E-Marketplace 2021 par le magazine Entrepreneur 😊

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime redéfinir les stratégies des entreprises, recruter les équipes. Cette culture entrepreneuriale liée au négoce dans la distribution, plaît aux entreprises familiales dans lesquelles j'ai exercé car on va droit au but.

Ce que la vie t'a appris ?

Je suis né à Madagascar et j'ai grandi à La Réunion, une île arc-en-ciel où l'on apprend à aimer le multiculturalisme. Cette dimension m'a permis de m'adapter à tous mes interlocuteurs à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'évade dans le désert car avec le métier qu'on exerce, il faut bien se ressourcer et le cadre ici s'y prête.

Ta philosophie de vie ?

*« Ne vous souciez pas des échecs, souciez-vous des chances que vous laissez échapper lorsque vous n'essayez même pas. »
Jack Canfield*

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn Angelo Djaffardjee](#)



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 Moulé de France (PMF)**, un groupe de déroulage de bois et de plaquage de meubles, où je suis en 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'amointrit 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,)



Paul-Henri DURET

Directeur Commercial DECATHLON MULTIFORMATS

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Paris, j'intègre l'IFAG à Lyon et travaille comme commercial chez **Extand** (services de transports de colis) pendant 2 ans. Je m'aperçois vouloir devenir commerçant plutôt que commercial sur la route toute la journée. Passionné de sport, je décide de postuler chez **Decathlon** à Lyon Part-Dieu et deviens **Responsable de rayon** en 2001. J'y reste 4 ans et manage différents univers avec des équipes variant de 2 à 8 personnes.

Je suis ensuite nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Bron. Un poste que j'occupe 6 mois pour devenir très vite Directeur adjoint pendant 1,5 an toujours à Bron. Après cette formation, je deviens **Directeur du magasin** de Saint Etienne à 32 ans, et manage une équipe de 65 personnes.

En 2012, je travaille au siège de Decathlon comme **merchandiser** de la marque **Kipsta** en charge des sports indoor comme le basket, hand, volley mais aussi le rugby sur la zone Europe, Inde et Chine. Cinq ans plus tard, je suis promu Directeur Commercial des **Decathlon Multiformats**.

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai été Directeur de magasin à 32 ans à la tête d'une équipe de 65 personnes. Ce fut une expérience de manager très riche car on est très exposé et clairement en 1^{ère} ligne mais, en même temps, on peut insuffler son style.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

- le développement de supports mobiles afin de faciliter le travail d'implantation des linéaires en magasin pour les responsables de rayons.
- L'alignement du merchandising digital avec le merchandising physique afin d'élaborer une logique identique qui facilite la recherche produite pour les clients.

Si tu changeais de métier ?

Journaliste sportif, un vieux rêve !

Et pendant ton temps libre ?

Du foot et du basket en semaine et le week-end en famille avec mes enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et suivi des projets de vie - chez Decathlon ou ailleurs - de collaborateurs appartenant au magasin de Saint Etienne que j'ai dirigé à une époque. Je suis encore en relation avec certains.
- Fier d'appartenir à une société qui permet d'occuper des postes extrêmement variés, avec beaucoup de responsabilités et cela très jeunes.



Nâme DURMAZ

Partenaire en Acquisition de Talents
BORALEX

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours voulu travailler dans les RH. Le déclic pour l'acquisition de talents s'est produit lors d'un stage dans un cabinet de recrutement.

Dès ma sortie de l'IFAG, je deviens consultante en recrutement et gère une équipe de 3 à 5 collaborateurs chez **CCLD RECRUTEMENT**. J'y reste 6 ans et poursuis mon expérience chez un employeur, **REXEL** (Distribution appareillages électriques) pendant 3 ans. En tant qu'experte en recrutement, je définis la stratégie et l'industrialisation du recrutement dans une entreprise mondiale.

Mes expériences suivantes chez **ALLIADE HABITAT** (Action logement, **ANAVEO** (Télésurveillance) et **IN EXTENSO** (Comptabilité) m'ont permis de développer mon sens politique mon appétence pour la définition de stratégie recrutement.

En 2020, le développeur canadien en énergies renouvelables (solaire et éolien terrestre) **BORALEX**, me propose de développer l'acquisition de talents pour la filiale française forte de 230 collaborateurs (310 aux EU et Canada). Ma mission consiste à attirer et fidéliser des talents et à développer et structurer les outils tout en renforçant la marque employeur.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

LinkedIn sera toujours un outil indispensable tout comme l'approche directe des candidats. J'ajouterais que l'attraction des talents passera beaucoup par la valorisation des conditions de travail (télétravail, temps partiel, locaux...), l'allègement des freins type suppression de la période d'essai.

Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

Sans conteste une écoute active, aimer les gens, être un très bon communicant, clair et sincère dans ses explications mais aussi savoir évaluer les compétences via des méthodes type STAR (Situation, Tâches, Actions, Résultats). En recrutement, l'objectif est d'apprécier la cohérence entre le candidat et la mission proposée plutôt que de vendre un job.

Ce que la vie t'a appris ?

Prendre du recul pour ne pas prendre tout à cœur et oser, ne pas craindre d'essayer.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Crossfit régulièrement, je lis beaucoup, regarde des films et séries et m'intéresse à l'actualité.

Ta philosophie de vie ?

Je préfère rechercher l'adéquation entre les candidats et les missions plutôt que de « vendre un job »

Tes liens utiles

[Boralex](#)

[Mon profil LinkedIn](#)



Jérôme FLORIACH

Deputy Human Resources Group Director GEODIS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon passé familial dans les transports m'a sans doute amené à devenir un spécialiste des RH dans ce secteur, dès ma sortie de l'IFAG en 1989. Je commence en occupant différents postes au sein des transports Rivoire à Saint Etienne (filiale du Groupe Ziegler) : contrôleur de gestion, achats, gestion de projet...

En 1997, **ZIEGLER** me propose d'être RRH d'un établissement local de 150 personnes. Au fil du temps, mon périmètre devient régional avec la gestion de 500 puis de 1000 personnes.

En 2004, **CALBERSON** (filiale de Geodis) me recrute en Rhône-Alpes pour prendre en charge la responsabilité des Ressources Humaines des 1500 salariés de la région. En 2007, je deviens Directeur des Ressources Humaines (DRH) de la Division Logistics de **GEODIS**. À l'époque, nous étions 4000 collaborateurs. Aujourd'hui, nous sommes 7500 salariés implantés dans 9 pays (France et Europe).

En juin 2018, j'élargis mon périmètre en devenant DRH Western Europe, Middle East & Africa. Depuis janvier 2023, le suis DRH Group.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1^{er} conflit collectif que j'ai eu à gérer en 2007 en tant que représentant de la Direction. Durant ces périodes délicates, l'agressivité des partenaires sociaux peut mettre en danger votre intégrité physique. C'est un phénomène nouveau qu'il faut apprendre à gérer !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Réussir à allier une croissance forte et rapide des effectifs avec des moyens restreints. Cela suppose d'avoir un bon niveau de ressources internes pour anticiper ces mouvements et pouvoir très vite mettre en place des équipes opérationnelles.

Nous nous devons également d'avoir de plus en plus une approche RH multiculturelle et des baromètres de satisfaction pour nos collaborateurs.

Si tu changeais de métier ?

Occuper un poste de Direction Générale dans une activité de services.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes trois enfants et puis un peu de sport variable selon les saisons : vélo, ski, golf.

Tes plus belles réussites

- J'ai mis en place un centre de formation dans toutes les sociétés où j'ai exercé. C'est une grande fierté car 15 ans après, ils existent toujours !
- À la création de la division Logistics chez Geodis en 2007, j'ai mis en place « la Charte de la satisfaction collaborateurs » en France. Aujourd'hui, la plupart des dirigeants ont déployé l'outil au niveau européen.



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.



François GANDILHON

Président - Associé IMOWAY

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

Et que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie ?

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



Laurent GESSE

Président AXIAL DESIGN ESPACE

IFAG Lyon - Promotion 1997

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A l'IFAG, je souhaitais travailler dans le contrôle de gestion. Un consultant RH m'a convaincu de développer aussi la partie marketing et commerciale de mon cursus. C'est ainsi que j'ai intégré **RSP Conseil** (conseil en communication). De stage en CDD, de CDD en CDI j'y suis finalement resté 6 ans ... J'y serais peut-être encore si l'opportunité de la reprise d'Axial ne s'était pas présentée.

Etudiant, j'ai régulièrement travaillé dans l'entreprise familiale. J'ai donc monté bon nombre de stands et d'évènements...

Au début des années 2000, mon père est approché pour vendre sa société, **Axial**, spécialisée en création et aménagement d'espaces. J'ai décidé de reprendre le flambeau en m'alignant sur le prix du repreneur et en rachetant toutes les parts de mon père, En 2008, **Benoit Duranson**, alors architecte chez Ligne Roset m'a rejoint comme associé.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 1^{ers} dossiers conquis au moment de la reprise m'ont permis d'asseoir ma position auprès des salariés.

Nous avons gagné des budgets comme les stands de Danone face à de nombreux concurrents parisiens, Rhodia à Shanghai, Sanofi Pasteur ou même la décoration scénique de l'AG d'Air Liquide.

La tendance à venir dans ton métier ?

- L'éco conception nous amène à prioriser les matériaux labellisés, à optimiser nos émissions et la consommation électrique de nos stands.
- Avoir un réseau mondial de partenaires pour assurer un service et une prestation de qualité aux 4 coins du globe avec un même degré d'implication que ce soit à Shanghai ou à Paris.
- La notion de réactivité et de vitesse sont devenues prioritaires alors que le niveau d'exigence de nos clients s'est considérablement accru. Le tout dans un contexte de réduction des temps de montage et d'une généralisation des 35h...

Si tu changeais de métier ?

Soit architecte pour enfin parvenir à dessiner ce que j'imagine...soit menuisier car j'ai une vraie passion pour le bois !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de golf, et mes enfants occupent une grosse partie de mes WE !!!

Tes plus belles réussites

- 98% de nos clients refont appel à nos services après une première collaboration
- Avoir développé nos fonds propres et notre rentabilité. Cela nous permet d'avoir aujourd'hui les moyens de nos ambitions.
- Bien avant la mode du tout Développement Durable, Axial a gagné en 2005 le 1^{er} prix de l'éco-conception de stand (Pollutec) face à 250 participants.



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 !



Adeline GILLET

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

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

www.grandparisamenagement.fr



Thomas GIROUD

Responsable développement commercial
SIGVARIS GROUP France

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait ma Licence pro à l'institut Distech (où je suis sorti Major de promo) en alternance en tant qu'assistant chef de rayon chez **GÉANT CASINO**. L'IFAG m'a ensuite permis d'acquérir une expérience en grande distribution mais côté fournisseur. En effet, j'ai vendu la marque de champagne **MARTEL & DE CAZANOVE** en GMS durant 2 ans.

Une fois mon diplôme en poche, **LABEYRIE** me propose la responsabilité d'un secteur où je gère en direct 5 Merchandisers. J'y reste 5 ans et démissionne pour rejoindre **LIDL** au poste de Responsable de secteur. Mon rôle consistait à vérifier si le concept Lidl est bien appliqué dans les 7 magasins de mon périmètre (Départements 01 et 38). Ainsi, je tourne dans chaque magasin, qui comprend entre 15 et 25 collaborateurs, (110 à 130 personnes en tout dont 7 directeurs de magasins et 15 adjoints) pour valider leur bon fonctionnement opérationnel.

En 2021, je change de secteur en vendant les produits d'hygiène et propreté de **PURODOR-MORASAM**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité de devenir Directeur du développement commercial de **SIGVARIS GROUP France**, fabricant d'équipements médicaux.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Les enseignes de distribution font évoluer leur concept en permanence. Aussi un manager dans ce secteur requiert trois qualités essentielles : énergie, agilité et ouverture d'esprit. Phénomène qui explique, sans doute, le rajeunissement du management dans la grande distribution et chez Lidl en particulier avec une moyenne d'âge à 30/35 ans.

Ce que la vie t'a appris ?

Que l'on n'a rien sans travail et qu'il faut savoir commencer par le bas. La persévérance et la détermination finissent toujours par payer. Une personne qui se donne les moyens de réussir s'en sortira toujours. Je pense qu'il y a une justice professionnelle.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon énergie et mon envie de relever des défis dans une entreprise qui veut aller vite et qui se donne les moyens de ses ambitions. Ma polyvalence et mon adaptabilité acquises lors de mon cursus scolaire - en DUT et à l'IFAG - mais aussi tout au long de mon parcours.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à ma famille, mes amis et la lecture de magazines éco (Challenges, Management...)

Ton ambition ?

Développer un leadership basé sur l'empathie et le dialogue.

Ta philosophie de vie ?

Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin



Vincent GORIA

Fondateur et gérant
CL MEDICAL (Implants chirurgicaux)

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 **CL Médical**.

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.

On découvre un pays extrêmement diversifié, très ouvert et tolérant, contrairement aux idées reçues. J'apprends tous les jours, et pas seulement l'anglais. Les Américains sont des optimistes par nature et c'est 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 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 ?

Tout d'abord essayer d'accorder un peu de temps à ma femme et mes enfants, et découvrir les Etats-Unis avec eux. Et bien entendu un peu de sport pour rester en forme

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 a aussi le fait d'avoir obtenu l'agrément de la Food and Drug Administration sans avoir recours à des consultants.



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-créateurs 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.



Thierry GROS

Responsable de l'animation de réseau
POUR UN SOURIRE D'ENFANT (PSE)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA, je suis entré à l'IFAG Lyon pour élargir ma vision de l'entreprise. A l'époque, ma fibre humanitaire s'exprimait déjà, notamment au sein de l'école (vente de sacs à sapin pour Handicap International). Je fais ensuite mon service national dans une entreprise d'insertion puisque l'IFAG avait des accords avec l'Armée. Durant mon cursus, un conseiller RH m'invite à choisir entre mes deux aspirations : l'humanitaire ou la gestion. Je rêvais d'une famille nombreuse et choisi alors d'intégrer **Sogeti**, SSII (services informatiques) et filiale de Capgemini. J'y reste 14 ans en passant d'assistant contrôleur de gestion à contrôleur senior.

En 2007, je pars 5 semaines en « routard » au Cambodge. J'entends alors parler de l'association **Pour un Sourire d'Enfant (PSE)** dont l'objectif est de nourrir, soigner, scolariser et donner une formation professionnelle à des enfants cambodgiens en grande détresse. Je deviens parrain, puis bénévole, puis membre du bureau de l'antenne de Lyon et enfin son Président. En 2014, un des 3 salariés en France de cette association souhaite suivre un autre chemin professionnel.

Etant très actif dans l'association, les membres du bureau national me proposent de le remplacer. Une opportunité que je saisis en novembre 2014 pour devenir animateur du réseau des 300 bénévoles répartis sur les 27 antennes locales (19 en France et 8 à l'International). Mon rôle consiste à aider les bénévoles dans leur animation locale, dans la collecte des dons afin de poursuivre la prise en charge des 7000 enfants déjà suivis par notre organisation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'étais chez Sogeti, j'ai notamment eu en charge le contrôle de gestion du périmètre Méditerranée, une région qui marchait plutôt bien et qui a chuté brusquement. Il y a eu des changements successifs de dirigeants et nous avons fini par redresser la barre. Humainement, ces difficultés ont soudé les équipes : j'en garde un excellent souvenir.

Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise dans le social.

Et pendant ton temps libre ?

Mon engagement bénévole pour PSE !
Et ma vie de famille, le plus essentiel...

Tes plus belles réussites

- Quand j'étais encore contrôleur de gestion, avoir pu concilier mes aspirations en étant responsable associatif dans mon temps libre
- Ma reconversion qui me permet aujourd'hui de faire de ma passion mon métier ! Devenu salarié de l'association PSE, je continue d'être Président de l'antenne lyonnaise et me considère finalement comme bénévole à plein temps !



Alexandra GUEORGUIEVA

Associate Director, CTC NEBU, BNL COCA-COLA EUROPACIFIC PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé en 2011 ma carrière en IT, à l'aide du format V.I.E. Je suis entrée droit dans la gestion d'entreprise « end-to-end », en créant et prenant en charge une structure de développement informatique de 16 personnes. 3 années formidables, pendant lesquelles j'ai appris qu'il ne fallait jamais arrêter d'apprendre.

J'ai poursuivi dans le cercle des grandes entreprises en rejoignant **IBM - CONCENTRIX**. Cela a donné le début de mon expérience dans le format « **Shared Service Centers** », gérant deux équipes de plus de 90 personnes en Europe et en Asie Pacifique.

J'ai rejoint **HPE** en 2015 pour prendre en charge les équipes prévente et design (21 personnes)

En 2018, je suis arrivée à la direction financière de **COCA COLA EUROPEAN PARTNERS (CCEP)** devenu **COCA COLA EUROPACIFIC PARTNERS** en charge des fonctions Customer-to-Cash, France (20 personnes). Aujourd'hui je suis Directrice Associée des équipes **CTC, NEBU et BENELUX**, sur l'intégralité des fonctions Customer-to-Cash (70 personnes réparties sur 2 équipes en Bulgarie et en Belgique)

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

Une attention particulière est portée sur l'optimisation et automatisation des processus.

Un autre grand axe de développement est l'empreinte écologique liée au plastique. Les ambitions du secteur sont de réduire considérablement l'utilisation de matériaux d'emballage vierges et en n'utilisant que des matériaux d'emballage recyclables à 100 %.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La gestion des équipes et des processus complexes. Ma connaissance transverses de l'entreprise et l'analyse des points bloquants pour faciliter les flux de travail.

Je suis une « people manager » qui sait créer et consolider des équipes complètes, capables de collaborer ensemble.

Et pendant ton temps libre ?

Mon temps est dédié à ma famille 😊

Je participe activement au développement et à la promotion de l'équipe de [Basketball en Fauteuil Roulant "Levski"](#). Cette cause m'est proche au cœur, et une source d'inspiration.

Ta philosophie de vie

« Fais ce que tu dis, dis ce que tu fais. »

Le Respect et l'envie de me mettre à la place d'autrui, de le comprendre, m'enrichit et me fait grandir !

Liens utiles

[Les cinq dysfonctions d'une équipe](#) by Patrick Lencioni

[CCEP Finance Internships](#)

[CCEP France](#)



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 audiology y

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 !



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 !



Louis JAMET

Consultant, Sales coach, Trainer INDEPENDANT

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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.

La tendance à venir dans ton secteur du service informatique ?

Un grand virage ! Le monde professionnel commence à comprendre que le Digital ne se résume pas à Facebook, Twitter, et des applications

mobiles grand public, qu'il peut changer la dynamique d'une société à grande échelle et faire en sorte que chaque collaborateur soit un acteur de performance, et fasse fonctionner l'intelligence collective au quotidien.

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. Nous avons remonté l'association de notre BDE tout de suite après être diplômés et nous préparons plusieurs événements et rencontres pour 2017.

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.



Thomas KWIATKOWSKI

Head of SEO

WEEKENDESK

IFAG Lyon - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS Muc en alternance chez **CASTORAMA**, j'ai entamé une licence Marketing et com' en alternance à la **CAISSE D'ÉPARGNE**. C'est à ce moment-là que je découvre le livre « La méthode Google » qui fut un déclencheur pour la suite de mon parcours. Nous sommes en 2012 et je décide de partir plusieurs mois à New-York pour améliorer mon anglais. En rentrant, je passe le concours à l'**IFAG Lyon** où je deviendrai chargé du recrutement des étudiants de mon école et de la com' digitale pendant 2 ans. En 3^e année, j'intègre **SWAN'UP**, une agence lyonnaise de E-commerce où j'apprends à écrire pour optimiser le SEO de nos clients.

En 2016, **OOGARDEN**, 24^e site de E-commerce en France me propose de devenir leur Responsable SEO. Cette opportunité m'a fait gagner plusieurs années et m'a permis d'être débauché, au bout d'1,5 an, par l'agence web lyonnaise **JETPULP** (70 salariés) appartenant au groupe Altavia. De consultant en SEO, je suis devenu Responsable SEO (équipe de 4/5 personnes). Je rêvais de partir travailler à l'étranger. A l'été 2020, **VERYCHIC**, une société créée par 3 français (et rachetée

en 2017 par Accor), me propose de venir rejoindre son siège social installé à Barcelone. Positionné dans la vente privée de l'hôtellerie de luxe, nous avons réalisé 91M€ de CA en 2019 avec 108 collaborateurs. Trois ans plus tard, je rejoins **WEEKENDESK** à Barcelone en tant que Head of SEO. Mon challenge consiste à accroître le référencement naturel du site et bien sûr à augmenter les ventes.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je dirais par la négative que le SEO n'est pas mort comme certains le prédisaient il y a encore quelques années. En outre, la recherche vocale (Alexa, Google Home) qui devait prendre un essor phénoménal ne rencontre finalement pas le succès escompté.

Ce que la vie t'a appris ?

On ne sait jamais assez ! Plus je grandis dans mon métier (et la vie) et moins j'ai l'impression de savoir. Accepter de ne pas tout savoir et s'enrichir des autres.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de foot et le pratique au moins 3x par semaine. Je fais beaucoup de sport, à Barcelone c'est important ! Enfin, j'aime voyager et prendre des photos.

Ta philosophie de vie ?

« Je ne cours pas après le ballon, je vais là où il sera ! »

Liens utiles

www.weekendesk.fr



Mariam LABOUNE

Senior Digital Marketing Communications Manager EMEA-Japan RESMED (APNÉE DU SOMMEIL)

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Ma double compétence m'a permis d'évoluer dans chacun de mes postes. Après un DUT informatique analyste programmeur web, j'ai fait l'IFAG à Lyon car je souhaitais créer mon entreprise. Dès 2008, je me suis naturellement orientée vers le web et le marketing en devenant Digital communication Manager chez **ALDES** pendant presque 7 ans. Puis **TENOR EDI SERVICES**, une SSII en échange de Données Informatiques, me propose le poste de Responsable marketing Digital. J'y développerai l'activité web pendant un peu plus d'un an.

Début 2017, **RESMED**, leader mondial dans les équipements d'apnée du sommeil, de BPCO et d'autres maladies respiratoires chroniques, m'offre un challenge passionnant : piloter et définir les stratégies digitales marketing BtoB et BtoC de la zone EMEA-Japan avec une équipe de 6 personnes.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marketing digital devient un outil pour apporter de la valeur ajoutée à l'expérience client. Mais les marketeurs devront avoir une gestion éthique et transparente des données clients, surtout dans le domaine de la santé !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Sans hésiter ma double compétence technique et marketing. J'ajouterais ma capacité à être un accélérateur vers la digitalisation au sein des entreprises : je fais beaucoup de consulting interne pour aider les équipes à faire les bons choix.

Ce que la vie t'a appris ?

La valeur de l'individu dans la réalisation de tous les projets et a fortiori au sein de l'entreprise !

La persévérance et la passion, des valeurs que j'apprends à mes 2 enfants.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai beaucoup enseigné le marketing car j'aime transmettre mais je n'ai malheureusement plus le temps. En effet, je m'occupe de mes 2 enfants et les emmène, le plus souvent possible avec mon mari, en voyages découverte des populations, au cœur des terres. Un mot d'ordre à chaque fois : apprendre à aimer la diversité. Ces voyages me permettent de faire de la photo, un autre loisir que j'affectionne particulièrement.

Ton ambition ?

Favoriser l'ouverture à la différence, à la tolérance. Apporter plus de diversité dans notre monde pour favoriser la bienveillance.

Ta philosophie de vie ?

« Vis chaque instant comme si c'était le dernier »



Catherine LAMBERT

Vice-President Southern Countries
FORBO FLOORING SYSTEM

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Action Co et l'IFAG, j'ai commencé par un poste chez **ALCATEL** en grande distribution dans la téléphonie domestique secteur Alsace-Lorraine. Puis je poursuivis encore 3 ans en tant que KAM. En 1997, je switche chez **SIEMENS** en téléphonie où je rentre comme KAM et sors, 18 ans plus tard, comme Manager de 6 BU, de la division bâtiment, en France, Belgique Espagne et Portugal.

Une opportunité réseau me permet en 2015 de prendre la Direction Générale du groupe suisse **FORBO FLOORING SYSTEMS** (5000 collaborateurs dans le monde) spécialisé dans le revêtement de sols souples en BtoB. Depuis 2017, j'ai une double mission de DG et Vice-Présidente de la région Pays du sud avec 10 entités commerciales réparties en France, Espagne, Italie, Portugal, Moyen Orient, Turquie, Afrique, Amérique du Sud, Brésil et Inde (environ 450 personnes au total). En France, je dirige également l'usine de production située à Reims.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans notre marché, la personnalisation des sols sera la tendance de demain. Nous réfléchissons beaucoup à l'économie circulaire, au changement

de sol (élément de déco) en pouvant recycler la matière même usée mais non collée !

Quid de la transformation des espaces de travail suite à la crise sanitaire ? Vaut-on repasser aux bureaux individuels ? Limiter les surfaces et faire plus de télétravail ?

Quid de la transformation des hôtels ? Vont-ils se réinventer après cette crise sans précédent ?

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon expertise en management avec une dimension internationale et un anglais courant. Ma connaissance de la vente et du contact client ont participé aussi à ma crédibilité. J'ajouterais que mon franc parler m'a permis d'être respectée car je dis ce que je fais et fais ce que je dis.

Ce que la vie t'a appris ?

La première expérience est clé. Le monde est petit et l'on recroise régulièrement son réseau professionnel d'une expérience à l'autre. Rester toujours agile et ne jamais rien considérer comme acquis.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis engagée dans la ville où je réside en étant la Trésorière de Invest in Reims. Le plus important étant, pour moi, ma famille, mes amis, les voyages.

Ta philosophie de vie ?

Rester ouverte et toujours regarder devant.

Mes amis comptent beaucoup pour moi et me nourrissent professionnellement et personnellement grâce aux échanges que l'on peut avoir régulièrement. J'ai d'ailleurs gardé quelques contacts avec des IFAGuiens de ma promo !

Tes liens utiles ?

www.forbo.com/flooring/en-gl/

www.forbo.com/flooring/fr-fr/



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



Frank LASCOMBES

Directeur commercial Associé BOBBEE (Plateforme comptable)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS compta gestion, j'ai obtenu un DECF par correspondance, j'ai fait mon service militaire, puis suis rentré à l'IFAG. Dès ma 3^e année à l'IFAG, je deviens Directeur Adjoint d'un PME spécialisée en informatique de gestion appliquée aux chirurgiens-dentistes. Un an plus tard, j'intègre **Gescap** en tant qu'ingénieur commercial. Ma mission : proposer aux experts-comptables des logiciels pour proposer des missions de conseil à leurs clients. L'entreprise est rachetée par **Sage** et me permet d'accéder au poste d'ingénieur puis responsable grands comptes auprès des experts-comptables. Trois ans plus tard, j'intègre **EBP**, éditeur majeur de logiciels de gestion pour TPE. Je crée une BU sur le marché des experts comptables que je développe pendant 8 ans.

En 2011, je m'associe pour monter **NS2B** mais l'aventure ne dure qu'un an et je crée, seul, **Adviz**. Je conseille les cabinets d'expertise-comptable dans l'optimisation de la gestion de leur Cabinet. Parallèlement je deviens Directeur Commercial de **Linkoffice** qui propose de refondre l'organisation informatique de l'entreprise.

En 2016, je rejoins **QuickBooks France** afin de développer les partenariats avec les experts comptables pour les accompagner leur transformation numérique.

7 ans plus tard, je rejoins **BOBBEE**, une plateforme de production comptable et de gestion financière innovante, en tant que directeur commercial associé.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 8 années passées chez EBP m'ont permis de créer et développer une BU en partant de rien pour arriver à une équipe de 20 personnes, très rentable ! J'ai surtout compris que ce qui m'anime dans un travail, c'est le business development et les relations humaines.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La virtualisation du poste de travail, VDI (Virtual Desktop Infrastructure), sera une technologie majeure dans le développement des entreprises mais aussi chez le particulier. Il y aura moins d'infrastructure informatique in situ car trop complexe à maintenir et à sécuriser.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de « Mosaïc », un groupe de 5 sociétés expertes en conseil auprès des experts-comptables. Nous organisons des conférences pour sensibiliser cette profession aux évolutions à venir. Je suis passionné de vin et participe souvent à des soirées dégustations. J'essaie également de pratiquer, le plus possible, du vélo de route.

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez EBP fut riche en succès humains mais également financiers.

La BU que j'ai montée, de toute pièce, est toujours pérenne et à perdurer après mon départ.

Si tu changeais de métier ?

- Lobbyiste



Loïc LE CAVIL

Responsable développement individuel LCL

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS de concepteur intégrateur Multimédia, j'ai opté pour l'IFAG Lyon. Dès ma 3^e année, j'intègre la banque **LCL** comme conseiller Pro d'abord en stage puis en CDI. J'occupe ce poste durant 4 ans sur une puis deux agences.

En 2009, on me confie la direction d'une grosse agence comprenant plus de 7 personnes, dotée essentiellement d'une clientèle de professionnels et de particuliers. Un challenge très stimulant pour moi en termes de management qui se concrétisera par de bons résultats.

En 2011, je prends la direction d'un groupe de 5 agences regroupant 32 personnes, dans le Nord-Isère. Une aventure qui se poursuivra pendant 3 ans lorsque le poste d'Adjoint au Directeur du Centre de Relations Clients Rhône-Alpes Auvergne m'est proposé fin 2014 avec une équipe de 90 personnes dont 8 Directeurs d'agences spécifiques (E-LCL, agence en ligne assurance, agence crédit en ligne). En 2019, je prends en charge la qualité et la performance de LCL Mon contact (90 à 115 collaborateurs) et depuis 2021, j'accompagne la transformation du volet humain en tant que responsable du développement individuel (>400

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction d'une grosse agence LCL (+7 personnes) à 29 ans sans avoir managé antérieurement. Ce fut un réel challenge qui m'a enthousiasmé et considérablement enrichi humainement. Expérience qui a été décisive pour la suite de ma carrière.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'enjeu se situe très clairement dans la digitalisation des usages et la vente à distance. Parallèlement, les banques doivent continuer à être des partenaires multiservices (Prévoyance, protection des proches, assurances diverses...)

Si tu changeais de métier ?

Je suis vraiment bien là où je suis et ne cherche pas à me projeter ailleurs.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de foot, je suis Supporter de l'AS St Etienne et joue depuis l'âge de 8 ans dans un club lyonnais. Depuis peu, je pratique aussi le Padel, un sport (N°2 en Espagne) à mi-chemin entre le tennis et le squash. Et bien évidemment, je m'occupe le plus possible de ma famille et mes 2 filles.

Tes plus belles réussites

- Avoir été l'un des plus jeunes Directeurs de groupe d'agences LCL en Rhône-Alpes-Auvergne à 31 ans.
- Les marques de sympathie qui m'ont été délivrées lors de mes changements de fonctions. A ce moment-là, je me suis aperçu avoir réussi à fédérer mes équipes. Une réelle satisfaction humaine !



Florian LEBOCQ

Manager et conseiller immobilier IAD FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Marc LIGNIER

Directeur commercial Grands comptes WHIRLPOOL (Fab. Electroménager)

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé dès 1990 à l'international en tant qu'Assistant Manager chez **DISNEY** à Orlando pendant 18 mois.

De 1992 à 2006, je reste dans le même groupe qui change de nom au gré des fusions et acquisitions. (**THOMSON ELECTROMENAGER, MOULINEX, BRANDT GROUP, FAGOR BRANDT GROUP** ...). Je passe de chef de secteur à inspecteur commercial puis Directeur Régional, Responsable des comptes clés National, Responsable des comptes clés du groupe pour devenir Responsable Marketing en France puis Area Marketing Manager Europe du sud et Moyen-Orient. Une halte en France durant 3 ans en tant que Responsable Marketing France et je repars en tant qu'International Business Development Manager pour les pays de l'Est.

Ce parcours m'amène à gérer toutes les grandes marques de l'électroménager comme Thomson, Brandt, Fagor, Vedette, Moulinex, De Dietrich, Sauter.

En 2006, j'intègre le Groupe **INDESIT COMPANY** au poste de Directeur Marketing & Communication pour la France et la Belgique. En Mars 2011, je suis nommé Directeur commercial & Marketing d'Indesit Company Service, la partie après-vente du Groupe.

En 2016, je rejoins **WHIRLPOOL** et suis aujourd'hui Directeur Commercial Grands comptes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le dépôt de bilan de Moulinex dans les années 2000. Neuf mois après le mariage Group Brandt/Moulinex dépose le bilan : Brandt sera repris par le groupe Elco et Moulinex par le groupe SEB. En attendant cette reprise, il fallait faire vivre l'entreprise, projeter les équipes vers l'avenir, leur donner du sens alors que la période était floue !

Les tendances dans ton métier ?

Une tendance lourde : internet et les réseaux sociaux nous obligent déjà à commercer différemment. A l'avenir ce sera, pour les fabricants d'électroménager, une manière de reprendre la maîtrise de leur marque en termes de distribution.

Si tu changeais de métier ?

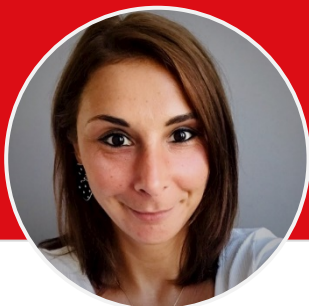
Organiser la cérémonie d'ouverture des JO. Participer à une belle aventure humaine, mondiale, sportive.

Et pendant ton temps libre ?

Peu de temps en dehors de ma famille (trois enfants) et de mes amis.

Tes plus belles réussites

- Le redéploiement de la marque Scholtès il y a 2,5 ans et qui commence à payer puisque nous enregistrons +30 % de CA les 6 derniers mois. J'ai défendu cette rénovation de la marque car je crois à la place d'une marque Premium spécialisée en cuisson.
- D'un point de vue managérial, j'apprécie particulièrement quand un membre de mon équipe évolue grâce au travail effectué ensemble ; Une réelle satisfaction.



Florence LIMA (Née KIMOUN)

Chef de projet RH DECATHLON FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Ambassadeur
entreprise

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait toutes mes études en alternance : un DUT GEA en tant qu'assistante de gestion dans un cabinet d'architecture intérieure puis ensuite à l'IFAG Lyon où j'ai occupé le poste de chargée de recrutement chez **Vediorbis devenu Randstad** pendant mes 3 années d'études. L'aventure s'est ensuite poursuivie en CDI pendant 2 ans.

En 2008, je décide de rejoindre **Decathlon** à Lyon en tant que gestionnaire de paie. Je voulais faire des RH et le passage à ce type de poste me semblait indispensable. Après 2,5 ans, la direction me propose la responsabilité de la gestion sociale et de la formation au siège de Lille. Pendant 3 ans, je suis en charge de l'animation de l'alternance et du contrôle de gestion sociale (fiscalité formation, Nao, Opcv, apprentissage...).

Depuis septembre 2014, j'occupe le poste de responsable paie logistique. Avec une équipe de 3 personnes, nous gérons les 2500 feuilles de paies des collaborateurs travaillant dans les 13 entrepôts Decathlon situés en France. En 2017, je deviens Leader Paie RH au siège puis 1 an plus tard Responsable des Ressources Humaines de **Decathlon City**, un nouveau concept de magasin en ville, pour développer le sport de proximité. En 2021, je rejoins Decathlon France

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez Vediorbis / Randstad où j'ai découvert la réactivité et la polyvalence des métiers RH. Dans une même journée, nous pouvions réaliser des entretiens, rédiger des contrats, faire une paie, chercher des candidats...

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les métiers de RH s'orientent inéluctablement vers le bien-être au travail. Nous tendons à devenir des responsables qualité de vie au travail cherchant à mettre en adéquation les volontés des collaborateurs et la réalité de l'entreprise. Il se trouve que cette philosophie existe déjà depuis longtemps chez Decathlon. Alors la mutation s'opère très naturellement dans tous les départements de l'entreprise.

Si tu changeais de métier ?

J'ouvrirais une crèche d'entreprise !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du running 3f/sem et suis passionnée de cuisine. Un hobby qui m'a d'ailleurs donné l'idée d'organiser régulièrement des ateliers culinaires pour consolider mon équipe.

Cap sur DECATHLON !

Florence LIMA propose :

- D'échanger avec toi sur la culture de l'entreprise pour mieux préparer ta candidature.
- De te mettre en relation avec des contacts susceptibles de recruter.

florence.lima@decathlon.com

DECATHLON

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



Bernard LOIRE

Chief Commercial Officer MASERATI (Automobile)

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué toute ma carrière dans l'industrie automobile, démarrant chez **FORD FRANCE** (et y restant 11 ans) puis j'ai rejoint **FIAT**, en Italie, pendant 2 ans. Je rentre chez **NISSAN EUROPE** en 2002 où j'occupe le poste de Responsable commercial de 7 marchés européens avant de devenir en 2005, Directeur de la marque **NISSAN AU PORTUGAL**, puis Directeur du projet de réorganisation, « Shift Europe » et de sa mise en place dans 20 pays.

En 2008, on me propose la Direction Générale de **NISSAN ITALIE** et un an plus tard, je deviens Vice-Président Ventes de Nissan pour l'Europe. Ensuite, j'ai pris la fonction de Vice-Président **INFINITI** pour la région **EMEA** (Europe, Moyen-Orient et Afrique) de 2011 à 2013.

Après une nouvelle année en Italie, je deviens en 2014, Directeur Général de **NISSAN WEST EUROPE** (France, Belgique, Pays-Bas et Luxembourg). Avec une équipe d'environ 200 collaborateurs au siège de Voisins-le-Bretonneux, j'ai rempli 3 missions prioritaires : accroître la profitabilité, offrir une expérience client unique et développer l'image de la marque.

En Juin 2018, l'alliance Renault Nissan Mitsubishi me propose de diriger **MITSUBISHI MOTORS EUROPE**, en tant que Président et CEO basé aux Pays-Bas. En février 2020, je rejoins **MASERATI** en Italie au poste de Directeur commercial Monde.

Les tendances à venir dans ton secteur ?

L'aspect industriel restera toujours à savoir développer et construire des véhicules. Mais la valeur ajoutée proviendra des services proposés comme l'assurance, le financement, la connectivité, ainsi que de la mobilité. L'autre fait marquant est l'électrification des véhicules.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon leadership basé sur la confiance dans les équipes. Pouvoir à la fois donner une direction claire et laisser place à l'autonomie et aux initiatives dans l'exécution est un bel équilibre à atteindre.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, un peu de sport –tennis/ ski, de la culture-cinéma, expos et... beaucoup de musique, rock, électro, jazz.

Ce que la vie t'a appris ?

1. La diversité culturelle des collaborateurs d'une entreprise représente une richesse incomparable.
2. Les nouvelles technologies impliquent une vitesse d'exécution supérieure.
3. La dimension environnementale est essentielle dans tous les secteurs d'activité.

Ton ambition ?

Apprendre, innover et faire partager



Stéphanie MALET

Business Controller FLO SPA (Plastique)

IFAG Lyon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'avais décidé de partir travailler en Italie pour des raisons sentimentales mais j'avais du mal à trouver un poste sur place.

En attendant, j'ai donc opté pour un plan B qui consistait à travailler pour une entreprise italienne en France, espérant ainsi être plus facilement au courant d'opportunités, et commencer à me créer un réseau de contacts professionnels en Italie. Et ça a fonctionné : j'ai eu l'occasion de savoir qu'un poste se libérait au sein du groupe **IVECO** et j'ai tout de suite postulé là-bas.

Cette phase intermédiaire en France m'a permis de pratiquer mon italien à un niveau professionnel et d'avoir une première approche culturelle avec mes collègues italiens résidant en France. Je suis donc installée en Italie depuis 2011 au poste de Controller for industrial Investment (Manufacturing et R&D).

En 2019, je change de secteur et intègre **FLO SPA** un fabricant de plastique installé à Parme en tant que Business Controller.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma plus belle expérience est sans doute au Technical Center de Plastic Omnium à Sainte Julie (01) dans le secteur injection plastique de composants automobiles.

J'ai été marquée par l'aspect humain de ce groupe mais aussi l'efficacité, l'envie de s'améliorer, la réactivité, le bon sens des gens qui travaillaient là-bas. Il y avait un esprit famille et une bonne cohésion, des gens compétents et dynamiques.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Il reste encore beaucoup à faire dans le Contrôle de Gestion "à long terme".

Si tu changeais de métier ?

J'aimerais être photographe ou light designer.

Et pendant ton temps libre ?

En Italie ma vie sociale et extra-professionnelle a explosé : fitness, improvisation théâtrale, snowboard, kite-surf, sorties entre amis et collègues...

Tes plus belles réussites

- Reprendre des études à 27 ans et obtenir le diplôme IFAG reste une belle réussite pour une technicienne en Génie Chimique.
- Avoir connus des expériences très enrichissantes en contrôle de gestion avec des grands groupes.
- Avoir intégré la troupe des ImprOvedibili et faire régulièrement des spectacles d'improvisation théâtrale comique (en italien bien sûr 😊)



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



Sophie MAURANGES

Directrice RH Western Europe RESMED (Fab. Équipements médicaux)

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Tourisme, je deviens responsable du service contentieux de **SWISSAIR** à l'aéroport de Lyon (management de 3 personnes). Licenciée pour raisons économiques, je bénéficie d'un outplacement me permettant de rebondir au poste de responsable de l'agence **ADECCO** à l'aéroport de Lyon durant un an. Ensuite, je décide de poursuivre mes études à l'IFAG et fais ma 3^e année chez **BPI LEROY CONSULTANTS** qui m'avait accompagnée dans ma transition professionnelle. Pendant un peu plus de 2,5 ans, je m'occupe d'outplacement, d'études de bassin et d'employabilité territoriale.

En 2008, **ALGOE CONSULTANTS**, cabinet de conseil en management, me propose de les rejoindre. Durant 5 ans, je pilote des missions RH très variées. J'entreprends parallèlement un Master II en Management des RH à l'IGS.

C'est ainsi que je postule chez **CALOR** (Groupe SEB) dont le siège est à Lyon (1000 Salariés) et deviens Responsable développement RH / Formation & Communication interne. J'y reste 3 ans puis intègre en 2016 **PREZIOSO LINJBYGG (GROUPE ALTRAD)** en tant que Responsable Développement RH Groupe et RRH Corporate

En août 2018, j'intègre **RESMED**, en tant que Directrice RH Western Europe. L'entreprise est leader mondial dans la fabrication des appareils et dispositifs pour l'apnée du sommeil.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Algoé Consultants où j'ai pu travailler avec des clients dans le secteur privé et public. Mais surtout, j'ai abordé tous les sujets de développement RH (GPEC à chaud et à froid, GPEC territoriale, accompagnement des Managers au changement, formation à l'entretien professionnel de progrès...).

Les tendances dans ton métier ?

J'ai envie d'en faire ressortir une essentielle pour chacun d'entre nous : l'employabilité. Nous devons déjà et devons nous former tout au long de la vie, renforcer notre autonomie et polyvalence au travail et devenir co-responsable de nos propres objectifs (c'est déjà le cas au moment de l'entretien annuel).

Si tu changeais de métier ?

Je serais sociologue.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en fonction des saisons et de mes envies : roller, course à pieds, planche à voile....

Tes plus belles réussites

- Le chemin parcouru et chacune des étapes qui, pour moi, ont toutes été des succès et une grande source de satisfaction.
- La relation que j'aie entretenue avec mes clients avec qui je suis parfois encore en lien. Pour certains, nous sommes même devenus amis !



Nicolas MOREL

PDG

NOCTAMBULLE et PUISSANCE CAP

IFAG Lyon - Promotion 2001

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

À 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 société **Gekko et Puissance Cap**.

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 quel que 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)



Frédéric MUNOZ DAF & DRH GROUPE HMD (Menuiserie)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une formation IAE à Lyon III, j'ai souhaité poursuivre des études davantage centrées sur l'entreprise et le terrain. L'IFAG m'a proposé cette option avec une 3^e année chez **SOGEPAR**. Durant 1 an, je me suis occupé du contrôle comptable d'un franchisé Campanile et 1^{ère} classe avec la gestion de 6 établissements hôteliers.

En 1994, je deviens contrôleur de gestion chez **Fima** (menuiserie industrielle) comprenant 4 sites de production et réalisant 300 MF de CA avec 140 personnes. Au bout de 4 ans, un cabinet de recrutement me propose le poste de responsable comptable et financier de **l'Olympique Lyonnais**. Je m'occupe durant 9 ans de la comptabilité, du suivi de trésorerie, du budget et participe à la très forte croissance de cette SASP (Société Anonyme Sportive Professionnelle), cotée en bourse en 2007.

En 2007, j'entre comme DAF chez **Clair de baie, un Franchiseur**, développant un concept de vente directe de menuiseries chez les particuliers. Mon périmètre comprend la partie comptable et financière mais aussi la présentation du concept et le Back Office de cette filiale de 50 personnes appartenant au Groupe Coralu (1100 pers. – 130 M€).

À partir de janvier 2014, je prends un nouveau challenge en tant que DAF et DRH du **Groupe HMD**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'arrivée de Sonny Anderson à l'OL. Il s'agissait, à l'époque, du plus gros transfert de joueur en France pour un montant de 18 M€. Il fallait mettre en place les lignes de crédit nécessaires, batailler sur les frais financiers, effectuer des virements élevés pour payer cash, le tout avec une vigilance importante concernant les documents des instances internationales. C'est à cette époque que Pathé est devenu actionnaire de l'OL en injectant 15 M€.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le rôle de DAF doit aujourd'hui prendre en compte la dimension informatique pour gagner en productivité. On s'éloigne du rôle de comptabilité de base pour aller vers du contrôle de gestion prévisionnel.

Si tu changeais de métier ?

Dans le recrutement, chasseur de têtes. J'aime essayer de détecter le potentiel des individus.

Et pendant ton temps libre ?

M'occuper de ma femme et de mes 2 filles, lire des romans historiques. En 2004, j'ai investi du temps et de l'argent pour aider un ami à monter sa société.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné la croissance importante de l'OL où l'on est passé de 2 à 8 personnes pour le service financier, et pour l'ensemble du staff de 50 à 220 personnes en 9 ans !
- Nous avons réussi à obtenir la confiance de nos partenaires financiers au point d'avoir 22 M€ de ligne de crédit « en blanc » c'est-à-dire adosser à aucune garantie.



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. 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 ?

œnologue !

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 !



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)



Samuel PERRIER

Directeur National des Ventes VITAKRAFT France (Nourriture animaux)

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Toute ma carrière a été bâtie dans le secteur de la grande distribution. J'ai démarré comme chef de secteur chez **KELLOGG'S** puis j'ai grimpé les échelons pendant 7 ans (Responsable Formation, Chef des ventes Régional) jusqu'au poste de responsable du merchandising.

En 2002, je suis entré chez **VICO** comme compte-clé national pour gérer les clients Carrefour et Intermarché. En 2004, l'entreprise me confie la responsabilité des marques de distributeurs (2/3 du CA de Vico). Après un passage chez **INTERSNACK FRANCE**, je deviens en 2009 Directeur des centrales nationales – clients indépendants chez **WRIGLEY FRANCE (GROUPE MARS)**.

En 2012, je prends la direction commerciale des **BRIOCHES FONTENEAU** pendant 5 ans.

En 2017, j'intègre **STANLEY BLACK & DECKER** en tant que Directeur National des Ventes Grand Public avec une équipe de 32 personnes et une force de vente supplétive de 7 personnes.

En nov. 2018 je prends la Direction Nationale des ventes de **VITAKRAFT France SIMON LOUIS** (nourriture animaux compagnie).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La gestion des MDD chez Vico une fonction très complète où il m'a fallu maîtriser commerce, marketing, production, qualité, R & D et contrôle de gestion : un vrai job d'entrepreneur « touche à tout ».

Les tendances à venir dans ton métier ?

La pression des distributeurs va s'intensifier. Ceux qui resteront auront su développer le côté incontournable de leurs marques ou un modèle économique inimitable.

Si tu changeais de métier ?

Il faudrait que ce soit une suite logique : la gestion d'une force de vente dans un grand groupe agro-alimentaire (+ 100 m€) ou la direction commerciale d'une entreprise plus petite qui gèrerait conjointement des marques nationales et des marques de distributeurs qui font partie de mes domaines d'expertises.

Et pendant ton temps libre ?

Mon épouse et mes 3 enfants à qui je consacre mes week-ends, la gestion du réseau des anciens de Kellogg's et de Vico.

Tes plus belles réussites

- Chez Kellogg's : la refonte de tout le process de formation de la direction commerciale et la mise en place du géo-marketing
- Chez Vico : le « sauvetage » de l'entreprise en 2003 avec une négociation où il a fallu reprendre des conditions commerciales aux distributeurs.



Géraldine PHILIPPON

Acheteur Frais généraux OTIS (Ascenseurs)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Par hasard ! En sortant de l'IFAG, je ne savais pas ce que je voulais faire, juste ce que je ne voulais pas faire... Après 18 mois d'assistantat de direction dans une société de design, expérience qui m'a fait découvrir le travail avec l'Asie, je suis entrée chez **Berner** (quincaillerie) en tant que chargée des relations fournisseur : en clair j'étais en charge des litiges et des achats de transports pour le service achats.

C'est là que j'ai découvert l'univers des achats. Puis je suis entrée en 2001 chez **LR Etanco** en tant qu'acheteur en charge des produits de fixation Asie. L'aventure a duré 16 ans puis en mai 2017, je quitte la région parisienne et j'ai rejoint **Otis** à Gien en tant qu'acheteur Frais généraux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le décès du PDG de LR Etanco en 2003. Son départ précipité a été source d'incertitude et de grands changements. Plus récemment, le changement d'employeur : Remise en question après 15 ans, pas facile : changement de vie, d'entreprise (intégration d'un très gros groupe), de typologie d'achats... adaptation réussie rapidement

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est en plein devenir, mais la perception en est très différente d'une société à l'autre. Précurseur et apporteur de solution pour certains, ou support pour R&D chez d'autres.

Les achats sont devenus une part importante du budget d'une société, et c'est là que les économies sont réalisables. Et on nous demande parfois des miracles !

Ce département peut permettre d'augmenter la marge d'une société. Mon seul regret : que les acheteurs - du moins dans la métallurgie - ne touchent pas un pourcentage des gains qu'ils réalisent. Pourtant, cela doperait la motivation. Or après tout, les commerciaux touchent un pourcentage sur les ventes !

Si tu changeais de métier ?

J'adore mon métier mais pourquoi pas évoluer plus vers les services généraux (complémentaires). Maintenant si l'occasion se présentait, écrire des romans...

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma fille, nous découvrons notre nouvelle ville..

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à démontrer dans un domaine d'hommes (métallurgie et bâtiment), qu'une femme avait largement sa place.
- Avoir réussi à créer de vrais partenariats gagnants/gagnants avec mes fournisseurs.
- M'épanouir dans ma vie professionnelle ET dans ma vie de maman !



Éric PINONCELY

Président-directeur général CHERRY-ROCHER (Distillateur et liquoriste)

IFAG Lyon - Promotion 1985

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En sortant de l'IFAG, j'entre chez **Casino**. J'y dirige une cafétéria durant 1,5 an puis mène des études, fait de l'audit interne et installe le dispositif de codes à barres dans les magasins durant 2,5 ans, en tant que chargé d'études au siège social.

Ensuite, je rentre comme DAF chez **Cherry Rocher** pour travailler sur le rapprochement de 3 PME. Au bout de 10 ans, j'entreprends une formation continue à l'IFG (1 an) comme dirigeant de PME. Cela me permet de rebondir et de prendre le poste de DG chez **Unicopa**, une coopérative spécialisée dans la volaille en Bretagne. J'y exerce 2,5 ans lorsqu'**Adrimex** à Nantes, me débauche pour redresser la société et son activité de produits de la mer (Gambas et crevettes). En 1 an l'entreprise renoue avec les bénéfices.

L'histoire dure 7 ans jusqu'au moment où le PDG de Cherry Rocher partant à la retraite me propose de prendre sa succession. En tant qu'administrateur d'une PME rachetée par Cherry Rocher, j'étais toujours resté en lien avec la famille propriétaire (Bardinet).

Aujourd'hui, je suis PDG de **Cherry Rocher** et d'une filiale - **Toques et distillerie du Périgord**. J'appartiens également à une équipe transversale de réflexion du Groupe La Martiniquaise.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Notre activité est liée à l'évolution des modes de consommation donc ça bouge ! Pour rester connectés aux tendances, nous avons créé un département R&D (3 personnes) et menons des études, accompagnées de tests consommateurs. A l'avenir, il faudra également compter sur l'export qui représente une source de développement très importante.

Si tu changeais de métier ?

Soit une activité liée au bois, du mobilier design ou de la construction. Soit du conseil pour aider les patrons de PME.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport et du ski l'hiver et de la randonnée en montagne l'été. Je fais du badminton 1 à 2 fois/sem. J'apprécie les événements musicaux et j'ai été amené à sponsoriser « La folle journée » à Nantes ou « Le festival de Berlioz » à la Côte-Saint-André. Enfin, j'ai un autre dada : les voitures anciennes !

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez Adrimex. Une société qui perdait de l'argent. Nous avons renoué avec les bénéfices en 1 an puis mené redéploiement complet. En 7 ans, l'entreprise est passée de 45 M€ à 62 M€ de CA et de 85 à 160 salariés.
- Avoir réussi à convaincre les propriétaires de vendre au groupe Alcesca (Labeyrie, Blini, Delpierre) pour que l'entreprise perdure avec des moyens financiers



Éric PLACE

General Manager ONEFIELD GROUP (Conseil informatique)

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3^e année à l'IFAG, j'ai travaillé pour le **GROUPE SHELL** comme contrôleur de gestion à Nancy, pendant un an. Puis j'ai poursuivi ma carrière dans le groupe, en exerçant différents postes commerciaux et marketing, et en prenant à chaque fois de nouvelles responsabilités : chef de secteur, chef de marché, category manager responsable des produits alimentaires, responsable catalogue ...

En 2003 je suis entré chez **BUTAGAZ**, filiale de Shell, d'abord en tant que resp. marketing et communication, quatre ans avant que la direction du marketing ne me soit confiée. En 2009, j'ai élargi mon champ de compétences en prenant en parallèle la direction générale de **GAZINOX**, filiale de Butagaz et en obtenant un **Master de management Business unit à HEC**.

J'ai rejoint **VEOLIA HABITAT SERVICES** en 2010, marque du groupe Veolia, en tant que directeur marketing stratégie et développement.

En 2012, je deviens Directeur du marché des particuliers chez **PROXISERVE**, spécialisée dans le marché des prestations techniques à l'habitat.

Depuis février 2020, il m'a été confiée la Direction Générale de **ONEFIELD GROUP**, la filiale de Proxiserve en charge de technologies pour véhicules électriques.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de poste, au pied levé, de la direction générale de Gazinox, sans passation de consignes. J'ai expérimenté les différences entre une grosse structure et une PME. J'ai appris à réagir et à décider vite, à déléguer, à gérer des négociations grands comptes en grandes surfaces alimentaires et bricolage.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur de l'énergie va beaucoup évoluer dans les prochaines années. Des énergies vont disparaître, d'autres apparaître. En matière d'énergies renouvelables, il faut être présent, en amont, pour lancer de nouveaux projets.

Et pendant ton temps libre ?

La chasse au gros gibier, les balades en montagne.

Tes plus belles réussites

- Obtenir mon Master d'HEC. Il n'a pas été évident de reprendre mes études à 40 ans et de passer une thèse en menant de front deux postes et ma vie personnelle. C'était une manière de clore une période et d'en entamer une autre.
- Avoir ma famille à mes côtés lors de la cérémonie de remise des diplômes. C'est un moment de reconnaissance très gratifiant, dont je me souviendrai longtemps.



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 **Mutualité Française de l'Hérault**, qui compte 500 salariés et 35 établissements et services.

En 2020, je prends un virage et fait 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.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le monde mutualiste connaît une mutation et une concentration importante qui ira en augmentant. Les secteurs de la Santé (sanitaire, médico-social, social...) représentent des opportunités de jobs pour les jeunes diplômés car les besoins sont énormes.

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 décloisonnés. 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 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 **Décathlon** à Montpellier. La 3^e année, je suis en 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

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

Repreneur
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1983

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 **Dauphiné 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



Rémi REBORD

Directeur National SEPRIC PROMOTION – Groupe DUVAL

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ayant toujours côtoyé la distribution durant mes études (job divers ou stages) puis ayant créé un **cabinet immobilier** à la fin de mon DESS en GRH, j'ai eu l'opportunité de mixer les deux chez le discounter **Lidl** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements. J'ai occupé cette fonction pendant 12 ans maintenant, après être passé par l'exploitation. En 2016, je rejoins **Aldi** en tant que Responsable Développement Immobilier de la région Nord

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création, avec l'aide de ma fiancée de l'époque (qui est devenue ma femme depuis), de ma 1^{ère} société. Nous avons 25 ans, et même si la simulation de la créa de l'IFAG est intéressante, ce fut pour nous un véritable challenge. Surtout que nous avons fait le choix d'avoir des salariés (et non pas des agents commerciaux) et que les fins de mois arrivaient très vite. Je crois que finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les créations de nouveaux sites (entre 70 et 90 ouvertures par an au niveau national) vont forcément se ralentir, faute d'opportunités et faute de vision de nos politiques. Mon métier sera donc de plus en plus orienté vers la gestion du parc existant et son évolution. L'immobilier et la distribution sont deux mondes très dynamiques, qui se renouvellent tous les jours. Je ferai donc sans aucun doute des choses que je n'imagine pas aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Je serais restaurateur de véhicules anciens ou de sport. C'est une passion qui demande du temps et que j'ai du mal à assouvir. C'est comme dans la gestion de toute organisation, il faut s'avoir mettre les mains dans le cambouis mais quel plaisir quand tout fonctionne et que l'on peut faire partager le fruit de son investissement.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport, afin de garder un équilibre mental et physique. Beaucoup de bricolage car j'essaye de finir le chantier de ma vie : ma maison.

Des sorties (si possible en véhicules anciens) ou des voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirais avoir un métier qui me satisfait, sur le plan émotionnel et intellectuel, que j'ai l'impression de connaître et qui pourtant chaque jour me fait découvrir quelque chose.
- Avoir su et pu, grâce à mon entourage, prendre le risque de la création d'entreprise.



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 pragmatique comme l'IFAG accepte de me prendre pour mes qualités humaines alors que j'avais un profil littéraire avec une licence de philo obtenue à la Sorbonne. 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 ensuite 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 pars fonder **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 monterais 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



Pierre-Louis REYNAUD

Associé SMART-ENTREPRENEURS PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait 6 ans en immobilier d'entreprise à la sortie de l'IFAG Lyon. Je rejoins à 30 ans le **GROUPE LEYTON**, afin d'étoffer mes expertises et prendre de la hauteur, avec une action spécifique auprès des départements innovations (CIR crédit impôts recherche). Je réalisais près de 200 rdvs / an, 60 contrats signés. Mes clients de l'époque exprimaient des besoins sur des levées de fonds, croissance externe et cession de leurs sociétés. Mon employeur ne déployant pas ces expertises, je reprends les bancs des écoles et me spécialise réalisant un Master 2 Ingénierie Financière et Transaction de l'iae Lyon 3. Mon stage en « boutique M&A » se transforme en CDI, j'apprends les rudiments du métier en prenant part à 11 transactions variés (cession, achat, levée de fond) dans tous secteurs d'activité. Le virus de l'entrepreneuriat restant vivace, je rejoins en 2021 le bureau lyonnais de **SMART ENTREPRENEURS PARTNERS**, interpellé par le modèle et l'ambition de mes Associés à devenir la Banque d'Affaire de référence pour les PME et ETI. J'ai rejoint « Smart » en tant que 12ème associé en mars 2021. Nous serons 18 en septembre prochain répartis sur 6 bureaux en France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sous le scope financier : En aval, les introductions en Bourse (IPO) se démocratisent et apportent des hypothèses de sorties aux associés et fonds détenant des sociétés en forte croissance. En amont le « Private Equity » suit la même tendance : les outils fléchant l'épargne vers les fonds d'investissement se développent et font baisser les tickets d'entrée.

Mes clients sont les premiers à s'en être rendus compte : entourés d'avocats, notaires, agents immobiliers, gestionnaire de patrimoine... Ils ne se posent plus la question d'allouer des fonds sur des classes d'actifs telles que l'assurance vie ou l'immobilier pour des rendements d'impôt de 1 à 3%, quand des opérations de Haut de Bilan (levée de fond réalisant des croissances externes) rapportent entre 10 et 20%/an. Le risque étant évidemment plus élevé.

Sous un angle plus sociologique, les dirigeants sont de plus en plus jeunes à réaliser ce type d'opérations, et sont moins attachés à leur entreprise comme une « œuvre de leur vie » : Raréfaction du dirigeant de 65 ans cédant sa société. Multiplication du dirigeant de 45-50 ans ayant vendu sa 1ère société, souhaitant en acheter 2 à 3 autres, les consolider et les revendre.

Ta philosophie de vie ?

« Qui donne reçoit ! »

Et pendant ton temps libre ?

Pas beaucoup de temps libre ! Sport, voyages, lecture de la presse éco, profiter de mes amis... décompresser !



Christophe RIEGER

Directeur général DESOUTTER TOOLS (Fab. outils industriels)

IFAG Lyon - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'intègre **Legrand** en 1987 pour y rester 16 ans. De commercial grand public, je deviens responsable de ventes export pendant 6 ans puis rejoins la direction des ventes à Paris (équipe 10 pers.). On me propose ensuite la direction du service marketing produits, communication, formation et ventes de la filiale au Portugal (équipe 30 pers.). Au bout de 3 ans, je reviens en France pour prendre en charge la Direction Europe d'une ligne de produits et d'un projet international.

En 2003 le **Groupe Bénéteau** me propose d'être le DGA de **Microcar**, société spécialisée dans les véhicules sans permis. Je m'installe sur Nantes et reste 2 ans à ce poste.

En 2005, **Schneider Electric** m'offre la responsabilité du marketing dans le cadre d'une acquisition externe (1 an) puis de la stratégie pour une ligne de produits (2 ans). En 2008, je prends en charge la Direction marketing de l'offre Europe, Amérique Latine, Middle East avec une équipe de 20 personnes regroupant 13 nationalités et la gestion de plusieurs centaines de M€ de CA. Deux ans plus tard, je pilote la stratégie et l'offre marketing au niveau monde.

En janvier 2015, j'entame un nouveau défi en rejoignant **Desoutter Tools** à la Direction de la zone France, Wallonie et Maghreb. Après 8 années à ce poste, je deviens DG de l'entreprise en 2023

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le management interculturel représente une richesse extraordinaire. J'ai appris à développer des qualités d'humilité ou d'ouverture d'esprit pour mieux comprendre les collaborateurs, clients ou marchés. Il faut également faire preuve de leadership et d'organisation pour piloter des projets transverses, sans oublier une réelle agilité linguistique.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'efficacité énergétique liée aux nouveaux modes de vie des consommateurs (véhicules électriques, data centers, cloud...), le green business, l'arrivée des Led pour l'éclairage... une gestion de l'énergie plus digitalisée via le web, les Smartphones, avec des produits électriques communicants.

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à la musique. Je suis saxophoniste depuis l'âge de 10 ans. J'ai même sorti un disque avec un groupe il y a pas mal d'années et j'étais en charge de la promotion. C'est ce qui avait plu au jury IFAG de l'époque !!!

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, la rénovation de ma maison, le funboard & le saxo dans un groupe de Funk / soul.

Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir développé et lancé de nombreuses gammes de produits pour des électriciens et des utilisateurs du monde entier.
- Ensuite de contribuer, à travers la pertinence de l'offre, à « booster » les ventes et l'image de marque de l'entreprise ce qui motive toujours les équipes commerciales et j'en sais quelque chose ... !



Juliette ROBIN

Responsable MICE (Meetings, Incentives
Conferencing, Exhibitions)
BELEON GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2004

Ambassadrice
Grèce

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année à l'IFAG dans le marketing à Londres en travaillant pour **FROST & SULLIVAN**. Puis j'ai été « Senior conference Producer » pour **MARCUS EVANS** pendant plus de deux ans à Prague, un des leaders sur le marché et très haut de gamme.

En Grèce, j'ai commencé en tant qu'extranet Executive pour **LASTMINUTE.COM**. Puis très vite, j'ai intégré **BELEON GROUP**, dans l'organisation de voyages pour les entreprises avec activités de Team Building. Je suis responsable des clients Tours Opérateurs Français mais aussi anglais et d'autres pays. Nous avons une activité tourisme groupes et individuels également.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La tendance est aux événements responsables impliquant des activités respectueuses de l'environnement et le soutien à des initiatives de développement local.

En raison du Covid, nous devons informer un maximum sur les règles sanitaires et proposer des conditions de

Il faut innover et se tourner vers les événements et les possibilités nouvelles d'interaction en ligne.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Dans le travail, je suis dynamique, gaie et transparente. Je suis communicative et franche ce qui inspire souvent la confiance des clients qui restent fidèles.

Je suis très rigoureuse dans mon travail en m'assurant toujours que les événements ou les voyages que j'organise rapportent le profit escompté pour la société. L'événementiel demande beaucoup de rigueur car il y a de nombreux détails dont il faut tenir compte. Il faut aussi être fort en gestion de stress. Détente, yoga et méditation peuvent aider.

Ce que la vie t'a appris ?

Il faut savoir regarder autour de soi et être patient car le moment vient où toutes les petites choses qu'on a réalisées nous mènent quelque part. Se laisser guider par son instinct. Et surtout croire en soi.

Et pendant ton temps libre ?

J'adore le vélo et marcher en pleine nature surtout en montagne. Je participe régulièrement de manière volontaire au ramassage de déchets (organisation Save the Hood) notamment sur les plages.

Ta philosophie de vie ?

Il ne faut pas vouloir « se chercher ». Mais je pense qu'il faut vouloir « se créer ». Tous les jours on peut utiliser son temps à se former à quelque chose. Se modeler comme on modèlerait une personne en terre glaise. Et puis un jour on est satisfait de soi.

Liens utiles

- www.evenement.com
- <http://www.visitgreece.gr/en>
- <https://www.beleontours.com/>



Claire ROBY

Resource Management Analyst THE WORLD BANK

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Diplômée en 2013 de l'IFAG Lyon, j'ai rejoint **SOCOMEK** début 2014 en Alsace. Mon poste à l'époque était principalement concentré sur l'outil de reporting et ce qui me plaisait était d'être en relation avec les financiers des entités internationales.

Après 2 ans en France, un poste de contrôleur de gestion de la région APAC s'est ouvert en Asie. Aller vivre à l'étranger était un rêve, j'ai donc saisi l'opportunité. Ma mission qui ne devait durer que 1 an et demi a été prolongée. J'ai pris de nouvelles fonctions et occupé le poste de contrôleur de gestion de la région South East Asia. Mon job, tourné vers l'opérationnel, m'a permis d'évoluer dans un milieu interculturel et transverse.

Mi 2021, je quitte Singapour pour suivre mon mari aux Etats-Unis, direction Washington. Quelques mois plus tard, je rejoins **THE WORLD BANK** qui collecte des fonds pour aider les pays les plus pauvres. J'ai la charge de l'analyse de gestion des ressources. Un réel challenge !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon ouverture d'esprit et ma facilité d'adaptation sont de vraies valeurs ajoutées. Particulièrement dans un environnement culturellement aussi différent. D'autre part, être contrôleur de gestion nécessite d'être un médiateur entre ce que le management veut et ce que les opérationnels peuvent faire.

Ce que la vie t'a appris ?

Déménager à l'autre bout du monde, seule, a été un vrai challenge. Malgré l'envie, la réalité et les différences peuvent parfois vous rattraper. J'ai appris à prendre confiance en moi et rire de situations cocasses. Vivre à l'étranger, c'est remettre en cause pas mal de choses et puiser le meilleur dans chaque situation.

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage. J'adore explorer de nouveaux endroits, découvrir un restau sympa, une plage paradisiaque, escalader un volcan en pleine nuit pour contempler le lever du soleil...

Ton ambition ?

Transmettre mes connaissances et apprendre de tous.

Ta philosophie de vie ?

« On part d'un point qu'on ne maîtrise pas pour progresser vers un lieu qu'on ignore, et toute la beauté réside à ne pas douter dans cette incertitude qui nous façonne peu à peu. »

Philippe Arlin



Olivier ROY

Export Manager PERRIN VERMOT (Fromagerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis ma 3^e année de l'IFAG, je travaille dans l'agroalimentaire ! D'abord aux EU pour un **importateur de fromages et charcuterie** où j'ai exercé, pendant 3 ans, la fonction de commercial Merchandiser sur la région de New York. Malheureusement, un souci de visa m'a contraint à partir des States et à rejoindre la GB chez **Bridor** pour devenir Responsable Grands comptes du SO de l'Angleterre durant 2 ans. Puis, **Daniel Dessaint Traiteur** (salades et crêpes) situé à Arras, me propose de créer son Département Export en Angleterre. La mission prend 2 ans. Je migre ensuite vers Paris pour faire un court séjour, dans la lingerie, chez **Princess Tam Tam**. Mais l'agro-alimentaire me rattrape et **Madrangé** (Charcuterie) me propose le poste de Responsable Benelux que j'occupe durant 3 ans. Début 2010, un **fabricant de Fromages** souhaite développer son activité Grand export et me confie ce nouveau challenge.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'un département export car elle suppose la prise en compte de facteurs que l'on ne traite pas lorsqu'on est commercial à l'étranger.

Quelques exemples : l'adaptation du packaging aux coutumes locales, les étiquettes, la logistique, les prix, les contraintes de douanes. C'est un travail très différent de commercial export même si la connaissance de l'étranger est un plus.

La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense tout d'abord qu'il y aura un retour vers des produits traditionnels, de terroir, AOC. Ensuite, on remarque une poussée des produits bio tant en France qu'à l'étranger. Enfin, l'Asie et ses modes d'alimentation renouvelés (consommation de laitages) ouvrent des relais de croissance extrêmement importants.

Si tu changeais de métier ?

Si je devais complètement changer de voie, je ferais du design ou de l'architecture. Ce sont des métiers dans lesquels la créativité l'adaptabilité et la réactivité sont primordiales. Sinon, je ferais du conseil pour des PME qui souhaitent exporter leurs produits agri-agro.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Etre parvenu à « faire mon trou » aux Etats-Unis, à m'intégrer alors que j'étais jeune (3^e année de l'IFAG), que je ne connaissais rien à l'agro-alimentaire et parlais un anglais très scolaire ! L'entreprise voulait me garder mais une contrainte de visa m'a obligé à partir.

Ce fut, pour moi, une très belle expérience et une réussite personnelle qui a conditionnée l'ensemble de mon parcours actuel.



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](#)



Bruno SANLAVILLE

Fondateur expert dernier kilomètre et livraisons en zones urbaines
BSC Business Stratégies conseil

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Expérience de plus de 20 ans dans le transport express chez **Jet Services**, puis **TNT/Fedex**. J'ai occupé de nombreuses fonctions : Chef de produits, Chef de Marché, Directeur Marketing et Business Development, Directeur E-commerce et Solutions Marché. Entre 2008 et 2016, j'ai créé notamment, et développe l'offre de service de livraison pour les particuliers au sein de TNT Express devenu Fedex. En 2017 je quitte la multinationale et je développe mon cabinet de conseil, **BSC Business Stratégie Conseils**, spécialisé sur le dernier kilomètre en e-commerce, retail et transport où j'accompagne tous types de structures : grands groupes, PME et start-up.

Début 2019, je prends la direction de **Vert Chez Vous**, filiale de Labatut Group pour développer son activité sur l'ensemble du territoire national et digitaliser son offre. Vert Chez Vous est l'un des pionniers en France de la logistique urbaine verte du dernier kilomètre depuis 2011.

L'aventure dure 1,5 an jusqu'en avril 2020 où je reprends mon activité de conseil avec **BSC**.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je suis convaincu qu'il n'y aura plus de performance économique sans performance sociétale, sans prise de conscience collective et cocréation avec l'ensemble des parties prenantes.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis passionné par le digital, la e-logistique et l'innovation, j'ai acquis depuis toutes ces années d'une vision à 360° de la logistique tant dans un contexte B2B que B2B2C. Je reste fidèle aux drivers qui me tiennent à cœur depuis de nombreuses années : contribuer au développement de services de qualité, digitaliser des offres et surtout donner du sens.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne rien lâcher, et remise en question permanente.

Et pendant ton temps libre ?

Je surfe ... sur les réseaux sociaux et sur internet. J'essaye de toujours être à l'affût des nouveautés, des nouveaux concepts ou des nouveaux modèles à l'étranger ou en France.

Ton ambition ?

Continuer à contribuer à l'écosystème du dernier kilomètre en France et favoriser le verdissement des livraisons en engageant le consommateur à faire le choix de l'éco-responsabilité

Ta philosophie de vie ?

Soit je gagne, soit j'apprends...

Il n'y a qu'une façon d'échouer c'est d'abandonner avant d'avoir réussi !



Cyril SAULNIER

Directeur des Ressources Humaines
COALLIA (Association / Publics fragilisés)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai débuté en 1999, dans la Groupe **SAINT-GOBAIN** en tant que RRH d'une unité de production de 120 personnes qui fabrique des mortiers industriels, appelée Saint-Gobain weber. En 2001, à la suite d'une réorganisation industrielle de cette même société, j'ai été nommé RRH Rhône-Alpes et j'ai pris la responsabilité de 2 sites de production. En 2003, j'ai eu l'opportunité d'évoluer une nouvelle fois dans le Groupe Saint-Gobain en prenant la responsabilité RH du 3^{ème} plus grand centre de recherche et développement du Groupe, spécialisé dans les matériaux haute performance, dans le sud de la France, avec de vrais challenges à relever dans un contexte de crise sociale aiguë.

Après plus de 9 ans dans le Groupe Saint-Gobain, j'ai décidé de revenir en région lyonnaise. En juillet 2008, j'intègre **MANITOWOC**, groupe américain, leader mondial dans l'industrie de la grue et des équipements « chauds et froids » pour professionnels.

À partir de septembre 2014, je rejoins **DELTA SECURITY SOLUTIONS** et deviens DRH sur la France en septembre 2015. Cinq ans plus tard, je quitte l'industrie et rejoins **ADAPEI** (Association départementale de parents et amis de personnes handicapées mentales), en tant que DRH. En septembre 2022, je deviens DRH de l'association **COALLIA** qui œuvre en faveur des publics fragilisés

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésitation, celle en cours, car Maniwoc a subi de plein fouet la crise avec une perte d'activité de plus de 80%. J'ai dû gérer 2 plans sociaux en moins de 2 ans avec beaucoup de réorganisations. J'ai acquis la conviction que ces démarches pouvaient être managées de façon participative, transparente et avec une logique gagnant-gagnant.

La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense que la dimension accompagnement du changement pour la fonction RH sera encore plus exigeante qu'aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

Et pendant ton temps libre ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine

Tes plus belles réussites

- Celles à venir à condition qu'elles soient avant tout collectives



Mireille SCHEHR

Fondatrice et Conseil en RH SONKEI RH

IFAG Lyon - Promotion 2010



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DESS Image Identité Mémoire obtenu à Lyon en 1994, j'ai travaillé 4 ans chez **Triangle génération humaine**, une ONG pour laquelle j'ai mis en place le service communication. J'ai ensuite intégré, grâce à Manpower, **LVL Médical**, un acteur de l'assistance médicale à domicile, en tant qu'assistante de direction et je suis devenue Responsable ADV régionale, en charge de 3200 clients. Cela m'a amenée en 2008 à prendre la direction d'une filiale du Groupe **Domusvi** (services à la personne) qui existait depuis 12 ans et pour laquelle j'ai réussi à augmenter le CA de 37%. Un des facteurs de réussite a été la création d'outils de recrutement et de fidélisation.

C'est ainsi qu'en 2011, j'étais prête à créer ma propre entreprise : le cabinet **Sonkei RH**, spécialiste des métiers en tension. Que recouvre cette notion ? Cela concerne les métiers pour lesquels il devient franchement difficile de recruter comme par exemple les métiers de contact : ascensoristes, employés de libre-service, aides à domicile...

Je propose d'accompagner mes clients dans la remise à plat de leur mode de recrutement : construction de processus d'évaluation des compétences

transférables, élaboration de parcours d'intégration, développement d'une collaboration fructueuse avec le Service public de l'emploi. Mon objectif : les aider à réduire leur turnover et à fidéliser leurs salariés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand j'ai dirigé une agence d'aide à domicile, je me suis frottée à un vrai métier en tension. J'ai alors découvert qu'on pouvait recruter les gens autrement que sur la base du diplôme et réussir à les garder malgré un métier difficile et mal payé.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Comment lutter contre l'inadéquation des profils des candidats avec les attentes des entreprises ?

On parle aussi de plus en plus de « recrutement responsable » et d'ouverture à la diversité.

Si tu changeais de métier ?

Un poste de Secrétaire Général ou de Chargée de mission dans une instance patronale, pour rester au service des entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

Escalade et chant lyrique : 2 activités qui demandent humilité et persévérance.

Tes plus belles réussites

- Accompagner 7 salariées de l'aide à domicile dans l'obtention d'un titre professionnel par la VAE
- Quand un candidat que je coache trouve l'emploi de ses rêves.

Pourquoi la VAE ?

- L'envie de détenir un diplôme qui soit raccord avec mon parcours professionnel et la volonté de rejoindre l'IFAG que je connaissais depuis 20 ans.



Diane SCIANDRA

Product Data Analyst AIRBUS GROUP (Aéronautique)

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug d'économie à la Fac, je rentre à l'IFAG sans doute parce que mon père faisait former ses cadres par l'IFG ! Très vite, je fais de la vente tout d'abord de systèmes d'informations chez **Giximage** puis ensuite de biens ou services chez **Virgin**, dans une société de nettoyage industriel ou de voitures de collection. Je pars également une année à Londres puis décide, à l'aube de mes 30 ans, de faire enfin ce qui me plaît à savoir structurer et transmettre l'information. J'entreprends alors des études pour devenir documentaliste, et me forme en Master au sein du CNAM/INTD tout en devenant en parallèle responsable du thesaurus chez **Droit et Pharmacie**, cabinet conseil en réglementation de santé.

En 1999, je deviens Responsable du système documentaire de GEIDE chez **Matra** qui fusionnera avec l'Aérospatiale (dont Airbus, Eurocopter...) Cinq ans plus tard, je prends la responsabilité du projet « Police Nationale » (500 M€). Depuis 2010, je suis Product Data Analyst (PDA) chez **AIRBUS GROUP** gestion de la configuration des données multi métiers de nos produits via un système d'ERP-PLM

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Aujourd'hui, on cale le SI sur l'organisation. Mais cette dernière bouge tout le temps et les technologies aussi. Dans ce cadre, deux types d'organisation se profilent : soit concevoir un système intégré complexe qui mettra 10 ans à prendre forme ; soit faire une BDD par métier au sein de l'entreprise et garder de la souplesse grâce à des personnes en charge de coordonner les flux.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Personne ne veut faire mon job ! Plus sérieusement, je dirai mes compétences multiples qui permettent de comprendre les flux, les concepts, de créer des indicateurs, de faire des audits quel que soit le secteur, le métier, le pays.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de créer et de tisser, tout au long de sa vie, des relations humaines de qualité et de transmettre aux jeunes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis professeur de Qi Gong mais aussi élève (me formant en médecine chinoise et Qi Gong Thérapeutique). Cette pratique explique peut-être que je sois également représentante syndicale du CHS-CT au sein de mon entité et, parfois amenée à suivre des collaborateurs harcelés ou vivant un burn-out.

Ton ambition ?

Parvenir à déployer dans l'entreprise la même énergie et la même qualité de relation à laquelle j'aspire et que je mets en œuvre dans le Qi Gong.

Ta philosophie de vie ?

Il est toujours possible de transformer le chaos en lumière avec l'énergie du Cœur.



Jean-Baptiste SERIZIAT

Co-fondateur et dirigeant
SCIADO PARTENAIRES

IFAG Lyon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Dès la sortie de l'IFAG j'ai eu l'opportunité de mener « 3 carrières » en parallèle ; chez **Hertz** en tant que webmarketeur, en création d'entreprise dans l'e-commerce et en tant que formateur indépendant.

Après 5 années à ce rythme, et suite à nos retrouvailles avec Romain, camarade de promo, nous nous sommes rapidement rendu compte qu'en associant notre énergie autour d'un projet commun mêlant formation et digital nous pourrions développer une aventure entrepreneuriale très stimulante : **SCIADO PARTENAIRES** était né !

Je suis actuellement principalement en charge du pôle commerce et marketing.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le monde de la formation évolue très vite en ce moment. Les manières d'apprendre se transforment et nous souhaitons participer à ce changement. Nous proposons aussi bien des formats passifs orientés connaissances que des formations actives basées sur l'expérience et l'acquisition de compétences

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai un caractère très analytique et aime regarder loin devant pour anticiper. Cela permet de se concentrer sur les besoins fondamentaux de nos clients, de leur répondre de la meilleure manière possible, tout en restant sensible aux évolutions à apporter à nos solutions.

Ce que la vie t'a appris ?

La communication n'est pas quelque chose d'aisée. Deux personnes qui discutent peuvent paraître sur la même longueur d'onde et pour autant ne pas s'être comprises. Les feedbacks sont primordiaux pour s'assurer que les doutes ne subsistent pas et consolider ainsi une relation gagnant-gagnant solide.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis assez actif tant la vie professionnelle que personnelle. Je pratique la boxe depuis de nombreuses années, parfois en compétition. J'aime aussi voyager en moto pour me ressourcer, les plus souvent en itinérant, sous forme de « road trip »

Ton ambition ?

- Je rêve qu'un jour « se former » puisse être une action plaisir pour tout le monde. Pour cela il est important d'apporter du fun, de la progression et de l'individualisation dans les parcours.

Ta philosophie de vie ?

- « Choisis un travail que tu aimes, et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie. »
Confucius



Alice TAILLON

Clienteling Coordinator CHRISTIAN LOUBOUTIN

IFAG Lyon - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 2010, je suis diplômée d'une licence d'anglais LLCE à l'université. Après ma licence, je suis partie vivre et travailler 2 ans à Melbourne, en Australie (Working Holiday Visa).

De retour en France, je passe un Master Français langues étrangères. Cependant, j'avais envie de rentrer dans l'univers de la mode et du luxe. Alors, je décide d'intégrer l'IFAG au niveau Bachelor pour renforcer mes notions de Business, de finances et de management. Mes 3 ans d'études en alternance chez **ECODIS** (secteur construction) m'ont permis d'apprendre le métier de commercial sédentaire export. Je travaillais à l'international, avec des entreprises basées au Maghreb, aux Emirats Arabes, au Luxembourg, en Belgique...

A la fin de mon diplôme à l'IFAG, je postule chez **LOUIS VUITTON** et j'intègre le pôle mode en tant que conseillère de vente pendant 2,5 ans, au sein du Magasin des Galeries Lafayette. Je suis ensuite promue Manager adjointe de l'équipe Clienteling.

Début 2021, je rejoins le siège de **CHRISTIAN LOUBOUTIN** en tant que

Clienteling coordinatrice en charge de la stratégie clienteling et du déploiement de l'outil clienteling Worldwilde (100 boutiques dans le monde).

Les tendances à venir dans ton métier ?

Tendre de plus en plus à offrir une expérience omnicanale à ses clients, est primordial dans le secteur du Luxe. Aussi, créer une relation privilégiée et personnalisée entre le client et la marque est une notion de plus en plus importante dans le secteur du luxe.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma personnalité positive, le fait de parler couramment anglais et ma connaissance et expérience dans le secteur du luxe, et expertise clients.

Ce que la vie t'a appris ?

Être ouvert à la perception de la vie et des personnes qui nous entourent. Cultiver la tolérance, la bienveillance et savoir rester humble. Tenter, lorsqu'on est Manager, de faire preuve d'écoute et d'empathie.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, j'adore faire des expositions et de profiter de mes amis.

Ta philosophie de vie ?

Just about vibes !

Tes liens utiles

<https://eu.christianlouboutin.com/>

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

<https://fr.fashionnetwork.com/>



Floriana TUDICO

Cofondatrice et gérante
ALLCARE INNOVATIONS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai fait un Bac ES et une 1^{ère} année de fac en LLCE Anglais (Langue Littérature Civilisation Etrangère). Mais je voulais du concret alors j'ai choisi de faire un BTS d'Assistante de Direction en alternance suivi de l'IFAG où je me suis spécialisée en Marketing. J'ai passé mes 2 premières années en alternance chez **LPG SYSTEMS** où mon père était DG et principal inventeur des brevets déposés par la marque. C'est un inventeur né !

En 2006, il démissionne et crée **ALLCARE INNOVATIONS**, une entreprise familiale où ma sœur, mon frère et moi sommes actionnaires. Nous créons Allcare l'été avant ma 2^{ème} année IFAG. Depuis 2019, je suis la gérante majoritaire.

Notre métier consiste à concevoir et fabriquer des solutions uniques au monde dédiées aux professionnels de la santé tels les cabinets de Kinésithérapie, centres de rééducation, EHPAD, CH ; aux sportifs de haut niveau (INSEP, Creps...) mais aussi aux vétérinaires, spas et centres esthétiques. Avec les 20 personnes de notre équipe, nous avons déposé 5 brevets dans 50 pays et nous fabriquons à la main chacun des appareils que nous vendons.

Quelle est ton offre ?

Avec notre solution [imoove](#), nous renforçons l'architecture corporelle sur le plan musculo-postural. Avec [icoone](#), travaillons l'enveloppe corporelle, la peau et le tissu conjonctif. Ces technologies complémentaires sont utilisées à des fins de rééducation, performance sportive, beauté, prévention, bien-être. Avec [Kysio](#), on œuvre sur la récupération ostéo-musculaire. Nous avons également développé le marché vétérinaire avec [imoove-vet](#) dédiée à la santé animale.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

En kinésithérapie, les soins vont s'appuyer de plus en plus sur la réalité virtuelle, l'intelligence artificielle, les objets connectés. Parallèlement, les techniques seront moins invasives, plus respectueuses de notre biomécanique.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport avec de la course à pied et de l'imoove que nous pratiquons tous les jeudis en entreprise coachés par notre préparateur physique pour le sport-santé de toute l'équipe. Tout comme l'entreprise Valrhona située non loin de nos locaux, à Bourg-lès-Valence !

Ta philosophie de vie ?

"La sobriété heureuse"
(Pierre Rabhi)

Liens utiles

www.allcare-in.com

[Imoove instagram](#)

[Icoone instagram](#)

[Kysio Facebook](#)

[Imoove Vet Facebook](#)



Laurent VALLAS

Directeur régional (Rhône-Alpes)
JONES LANG LASALLE

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Fabrice VELTEN

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

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment s'est déroulé ton parcours ?

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

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances sur ton marché ?

Consolidation et raréfaction du nombre de postes dans la finance.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Bertrand VIGNA

Fondateur et PDG EOS EXPERTISE (Conseil Informatique)

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Après mon IUT d'informatique, j'ai travaillé trois ans à **LA LYONNAISE DES BANQUES**. Je me suis vite aperçu qu'un Bac +2 ne me suffirait pas si je souhaitais atteindre des fonctions intéressantes dans les entreprises. Je décide alors de rejoindre l'IFAG. Une fois mon diplôme en poche, j'intègre **EULER HERMES** (Filiale d'Allianz) où je resterai 15 ans. J'y ai occupé différents postes en France mais aussi au Brésil, en Allemagne, en Italie jusqu'à devenir Head of IT Programs. J'étais en charge de l'implémentation des progiciels avec des projets allant de 15 à 80M€ et un management d'équipe d'environ 100 personnes.

En 2015, j'ai souhaité me mettre à mon compte en tant que Freelance spécialisé dans la gestion de projets liés aux progiciels. EULER HERMES était alors mon principal client. Au bout d'un an, j'ai compris qu'il fallait embaucher pour que mon entreprise **EOS EXPERTISE** se développe. Aujourd'hui, nous sommes 30 salariés et réalisons 2,8M€ de CA en 2022 avec des clients comme Vinci, la Banque de France, La Poste, BNP Paribas, Crédit Agricole...

Quelle est ton offre ?

Eos Expertise est un cabinet de conseil spécialisé dans l'implémentation progicielle (SAP, Salesforce...), mais également dans le redressement de projets informatiques en difficulté. Nos conseils sont concentrés autour de 3 axes : aider au choix d'un éditeur et intégrateur suivi d'une planification (AMOA) ; le pilotage et la gestion des projets (PMO) ; les tests pour valider l'implémentation des projets.

Nous proposons également les ressources humaines pour accompagner les entreprises dans le déploiement de leurs progiciels.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

D'un côté, la récession et les difficultés de recrutement vont sans doute perdurer. De l'autre, la digitalisation des entreprises permet à notre secteur de ne pas trop connaître la crise.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes 3 enfants, le bricolage et la marche. J'aime également déguster de bons repas avec mes amis.

Ta philosophie de vie ?

Le travail, la famille, les amis.

Liens utiles

[EOS Expertise](#)



Vincent VIGNAT

Fondateur et gérant AWITECH (Traitement de l'air)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après mes études à l'IFAG - suivies en mode classique de 1993 à 1996 - j'ai occupé pendant un an et demi un poste de technico-commercial dans la vente de produits industriels. Puis je suis devenu Ingénieur d'affaires dans le traitement de l'air et ce, pendant 10 ans. Durant ces nombreuses années et jusqu'en janvier 2008, j'ai acquis une forte expertise dans ce domaine. J'ai franchi le pas de la création d'entreprise en mars 2008 car je souhaitais travailler à ma façon et élargir le spectre de mes activités.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2003, nous avons commencé à travailler avec des constructeurs et intégrateurs de machines. C'était un nouveau type de clientèle avec un niveau d'exigence exceptionnelle. Cela fut une grosse remise en cause dans notre manière de travailler.

C'est comme si vous étiez dans un hôtel sans étoile et que vous deviez vous transformer en palace. Vous voyez le travail à fournir !

Nous nous retrouvons dans ce type de situation. Ce fut extrêmement riche d'enseignements. Résultat : nous avons réussi à convaincre ces constructeurs et à les fidéliser.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je vois 3 phénomènes pour lesquels il risque d'y avoir des évolutions majeures :

- L'optimisation des consommations d'énergie, un point sur lequel les clients sont déjà sensibilisés
- La récupération d'énergie qui n'est pas encore assez exploitée et qui sera sans doute un point essentiel des process industriels à l'avenir
- Et puis, bien sûr, la réglementation dont nous dépendons toujours et qui devrait évoluer.

Si tu changeais de métier ?

Si j'avais la possibilité de faire ce que je veux, je deviendrais pilote d'hélicoptère !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille le plus possible. Puis pour me détendre, je fais du tennis, du VTT et de la course à pied. L'hiver, je fais pas mal de ski car nous sommes proches des stations.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à travailler avec des constructeurs de machines, une clientèle extrêmement exigeante. Cela m'a permis de rentrer dans le secteur de l'aéronautique, un univers fermé auquel je n'aurai pas eu accès.
- La création d'Awitech avec un bon départ puisque les 2 premiers exercices sont encourageants.



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](#)



Emmanuelle WRANG-WIDEN

Vice President Global Real Estate Portfolio
Strategy Lead - Transformation
NEWS CORP (Médias & Services information)

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Mon parcours s'est essentiellement déroulé au sein de groupes américains - **JLL, DELOITTE, CBRE, MICROSOFT, GE, GSK** - dans plusieurs pays – France (Lyon puis Paris) tout d'abord, puis les Pays de l'Est et l'Angleterre particulièrement Londres où je travaille et réside depuis plus de 20 ans, avec mon mari suédois et ma fille.

Mon activité consiste à optimiser l'occupation et les coûts des bureaux ou sites industriels occupés par les grands groupes. Car pour ces derniers, le coût de l'immobilier est important. L'objectif est d'utiliser l'immobilier pour servir la croissance tout en maîtrisant les coûts.

Mon expérience est internationale avec la **responsabilité des marchés EMEA** (Europe, Middle East, Africa). J'ai bénéficié de formations supplémentaires en management, en Finance, en Psychologie positive (très pratiquée par les Américains).

J'ai la responsabilité de toutes les initiatives stratégiques et transactions immobilières. Je collabore quotidiennement avec mes collègues américains pour le pilotage et la mise en œuvre d'initiatives en Europe.

Depuis 2021, j'ai rejoint **NEWS CORP**, une société mondiale diversifiée de médias et

de services d'information axée sur la création et la distribution de contenus.

Ma mission consiste à développer la fonction immobilière d'entreprise mondiale et optimiser le portefeuille immobilier mondial de 11m sft au profit des 9 segments d'activité de News Corp : Dow Jones, News Corp Australia, Sky News, Foxtel, News UK, HarperCollins. Construire des processus internes d'immobilier d'entreprise, promouvoir les meilleures pratiques et exécuter des initiatives stratégiques et transformationnelles aux États-Unis, APAC et EMEA.

Si tu changeais de métier ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Sinon, je suis membre de la Royal Institution of Chartered Surveyors en Angleterre, constituée de spécialistes en immobilier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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