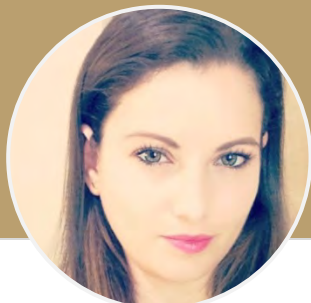




CLUB LUXE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Céline ANSEL

National Key Account Manager
Corporate Sales B2B
MOËT HENNESSY DIAGEO France

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Ayant eu de très bons résultats au concours des Négociales, c'est naturellement que je me suis lancée dans l'univers de la négociation.

Ma première étape fut le choix de la grande distribution via un stage puis un CDI chez **Unilever** en tant que Responsable de secteur sur la partie Home and Personal Care.

Puis en 2015 j'ai rejoint **Moët Hennessy Diageo** intégrant ainsi l'univers du Luxe et j'ai enrichi mon poste avec des missions diversifiées : élaboration de Business plan, accompagnement des nouveaux entrants, formations produits...

Promus Key Account Manager Corporate Sales B2B depuis 2018, je gère aujourd'hui le développement d'un portefeuille clients BtoB (des comptes pouvant aller jusqu'à 3M€ de CA). Dans ce cadre je manage les campagnes digitales de prospection et de recrutement, les négociations commerciales, l'élaboration des plans annuels auprès de mes clients (programmes incentive, lancements de nouveaux produits, événements internes & externes...) et participe activement aux innovations du service en termes d'outils de communication et de Service Client.

Les tendances à venir dans ton secteur ?

Les français consomment moins mais mieux. L'achat plaisir prime avec des nouveaux modes de consommation comme la mixologie (cocktail) ou le champagne sur glace.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Outre ma capacité d'adaptation que j'ai développée en sachant passer du terrain au siège d'un groupe, j'ai aussi une grande polyvalence. L'art de la négociation et savoir développer une vision stratégique permet d'aborder tous types de problématiques.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie m'a appris qu'il fallait savoir prendre le temps, le temps d'écouter, de travailler avec les autres. Une équipe est toujours plus forte. Le travail en équipe est un enrichissement.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport me permet de garder un équilibre et une dynamique entre vie professionnelle et personnelle.

Sinon, en plus d'aller au cinéma et flâner lors d'expositions, j'aime également voyager afin de découvrir d'autres cultures.

Ton ambition ?

Rester passionnée par ce que je fais !

Ta philosophie de vie ?

« Si vous faites ce que vous avez toujours fait, vous obtiendrez ce que vous avez toujours obtenu. »
(Anthony Robbins)

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Vincent BARNES

Directeur Administratif et Financier LA COMPAGNIE MÉDOCAINE DES GRANDS CRUS

IFAG Toulouse - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai rejoint **l'Opéra de Bordeaux** (350 salariés – 25 M€ de budget) et sa nouvelle équipe de direction fin 1997 afin de mettre en place le contrôle de gestion. Après une intense période de restructuration et de normalisation des procédures, un service des finances et des achats, dont on m'a confié la responsabilité, a pu voir le jour en 2000.

J'ai ensuite occupé dans cette structure les fonctions de DAF Adjoint (2002 – 2004). Ces années passées à l'Opéra ont été très riches : elles m'ont permis d'entamer une vie professionnelle intense me permettant de concilier ma formation de départ avec une passion personnelle, celle de la musique.

Peut-être parce que je suis profondément attaché à la région bordelaise, c'est le marché du vin qui a ensuite retenu mon intérêt et ma curiosité. J'occupe aujourd'hui les fonctions de DAF de **la Compagnie Médoquine des Grands Crus** et manage une équipe de 7 personnes comprenant 2 acheteurs, 2 assistantes, 1 chef comptable et 2 comptables/RH. Notre CA varie de 35 à 50 M€ selon les campagnes de primeurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les deux entreprises dans lesquelles j'ai travaillées m'ont demandé de restructurer totalement mon service voire au-delà. A chaque fois, il s'agit de remettre de l'ordre, revoir les procédures, re-staffer les équipes. Un challenge passionnant !

La tendance à venir sur ton marché ?

Les propriétaires vont faire des vins de plus en plus qualitatifs et très brandés avec des segments de marque 1^{ers} vins/2^e vins/3^e vins.

Les châteaux propriétaires de grands crus vont mettre à disposition des négociants leur « Brand Ambassador ». Leur mission : parler de la marque, tenir un discours sur la propriété, le vin...

Si tu changeais de métier ?

Sans doute revenir vers le chant. A une époque de ma vie, j'ai été intermittent du spectacle en tant que chanteur lyrique ce qui m'a permis de pas mal voyager. J'ai fait partie d'un chœur et enregistré des disques baroques.

Et pendant ton temps libre ?

Aujourd'hui, je coure 4h/semaine afin de pouvoir faire des marathons ou semi-marathons.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à donner du sens et à obtenir l'adhésion des équipes lors des restructurations que j'ai menées.

Un accompagnement au changement qui a nécessité de garder le cap quelles que soient les obstacles et de retrousser ses manches pour montrer l'exemple et obtenir une réelle légitimité.



Caroline COLINET

Contrôleuse de gestion industriel LVMH FRAGRANCE BRANDS

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai choisi la gestion dès le début de mes études puisque j'ai fait un DUT GEA puis une licence pro « Contrôle de gestion ». A l'IFAG Paris, j'ai poursuivi ce cursus en alternance en tant que contrôleuse de gestion au siège de **KPMG** et cela pendant 2 ans.

Souhaitant découvrir d'autres entreprises, j'ai intégré, dès ma sortie de l'IFAG, un poste de contrôle de gestion « Médias » (en interaction avec le marketing et la com) au sein de la société **Dim SAS**.

Au bout d'un an et pour des raisons personnelles, je m'expatrie à Amsterdam où je trouve un VIE, via Ubifrance, chez **RCI**, banque propre à Renault. Pendant 2 ans je suis en charge du contrôle de gestion sur la partie BtoB.

De retour en France, je saisis une opportunité chez **SFR** en contrôle de gestion « Achats » afin d'aider les acheteurs dans leurs négociations (mobiles, accessoires, cartes Sim). Trois années passionnantes où je mets en place des outils nécessaires au suivi de la performance financière des achats.

Printemps 2014, un membre de mon réseau me parle d'un poste de contrôleur de gestion qui se libère dans une usine de cosmétiques et parfums du **Groupe LVMH** située à Beauvais, ma ville d'origine. Je passe plusieurs entretiens et suis embauchée en juillet 2014. Mon poste recouvre plusieurs missions : l'exercice budgétaire (6f/an), les clôtures mensuelles, la gestion des stocks, les calculs relatifs à la performance (main d'œuvre, machines...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement chez KPMG. Ce fut une école formidable en termes de méthodologie, d'apprentissage d'une charge de travail phénoménale, de stress, d'objectifs... Parallèlement, j'ai aussi compris que ce milieu strict, sans contact humain véritable n'était pas fait pour moi.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de la pâtisserie !

Et pendant ton temps libre ?

De la pâtisserie, des travaux manuels, du shopping et bien évidemment ma famille. Je vais reprendre le sport à la rentrée car suis maintenant installée dans la région de Beauvais depuis plusieurs mois.

Tes plus belles réussites

- Les deux années où j'ai vécu et travaillé à Amsterdam : il a fallu que je m'adapte à un autre mode de vie, travaille dans une langue étrangère (anglais). Au final, ce fut d'une grande richesse personnelle et professionnelle, sans oublier l'environnement dans lequel s'est déroulée cette période car la vie au sein de la capitale des Pays Bas est extrêmement agréable !



Yoann COMBET

Head of Controlling Opérations & Métiers
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 stratège 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.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Mina EL HADRAOUI

Brand and Managing Director GRINGOIRE JOAILLERIE Groupe PRANDA

IFAG Paris - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après des débuts chez **Christian Bernard Group**, l'un des leaders mondiaux de la bijouterie-joaillerie, je suis « chassée » pour lancer le site d'e-commerce **diamant-unique.com**. Nous étions 2 au départ et 150 collaborateurs lorsque je suis partie. J'intègre ensuite **la Monnaie de Paris**, en tant que responsable « art et luxe ». Trois années et demi d'émotion pour moi qui suis passionnée d'art et de patrimoine. J'avais la charge de toute la fonderie d'art, les médailles et les décorations officielles. J'ai eu la chance de travailler avec des grandes personnalités : les ayants droit de Paul Belmondo, les descendants d'Antoine de Saint-Exupéry, Christian Lacroix...

Mais le contact international commençait à me manquer sachant que j'ai toujours aimé les langues étrangères et voyager. C'est pourquoi, j'accepte de rejoindre **Gringoire Joaillier** en 2013 en tant que Brand et managing Director. Ma mission avec une équipe de 20 personnes : développer la marque en France et à l'international en tenant compte des contraintes du groupe Thaïlandais Pranda, auquel nous appartenons.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma vision et connaissance stratégique du marché, la créativité et l'anticipation sur les besoins de demain. J'ajouterai mon multiculturalisme qui me permet de comprendre beaucoup de mon environnement global.

Ce que la vie t'a appris ?

Le travail, la persévérance paient toujours. Porter les projets avec foi, conviction me semble être une dimension essentielle pour mener à bien leur aboutissement.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est un point d'ancrage important, pour me ressourcer. J'aime aussi me promener dans les rues de Montmartre, mon quartier de prédilection.

Je cours les expositions en ce moment (Miro, JM Basquiat, On The Wall Michaël Jackson). Je donne aussi de mon temps à la lutte contre les discriminations faites aux femmes

Ton ambition ?

A terme, développer ma propre marque.

Ta philosophie de vie ?

« On ne voit bien qu'avec le cœur, l'essentiel est invisible pour les yeux »
(Antoine de Saint-Exupéry)



Nathalie GEORGEL (Née BARRAU)

HR Business Partner MANUFACTURE ROGER DUBUIS (GROUPE RICHEMONT)

IFAG Toulouse - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours eu envie de faire des RH. Cela a commencé durant ma 3^e année à l'IFAG où j'ai travaillé dans une agence d'interim. Après l'IFAG, j'ai suivi un DESS d'ingénierie de formation et des systèmes d'emploi à Toulouse en alternance pendant 2 ans. J'ai ainsi eu l'opportunité de travailler au sein du département Formation de la **CNAM de Toulouse** en tant que Chargée de formation pour élaborer un plan de formation bureautique et informatisation.

Puis mon arrivée sur Paris me permet rejoindre **Deloitte** au poste de responsable formation (4500 collaborateurs France) pendant 3 ans. Mon mari est muté à Genève et je décide d'élever ma 1^{ère} fille dans ce nouveau pays. Je réintègre le milieu professionnel au bout de 3 ans chez **Manpower** d'abord puis **Experis** à Genève. Pendant 4 ans, je me familiarise avec l'environnement professionnel Suisse.

Après plusieurs missions RH, le Groupe Richemont me propose d'intégrer **Baume & Mercier** en Décembre 2012 en tant que HR Business Manager. Ma mission : le recrutement pour la Suisse et l'ensemble des filiales, la formation des 220 collaborateurs répartis dans le monde et l'accompagnement tout au long de leur carrière (Talent management)

Cinq ans plus tard, en 2018 je rejoins une autre filiale du groupe : **La manufacture Roger Dubuis** au poste de HR Business Partner

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Intégrer Deloitte à 26 ans, un des big 5 du Conseil et de l'Audit, fut un réel accélérateur de carrière qui a forgé ma culture RH internationale ainsi que mon expérience en talent management et en ingénierie de la formation.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le secteur du luxe connaît une croissance à deux chiffres. Notre challenge RH sera d'avoir la bonne personne au bon endroit ! Pour fidéliser les plus jeunes, nous prévoyons des actions faisant cohabiter des profils seniors et juniors ainsi qu'une mobilité Intermaisons au sein du Groupe Richemont.

Si tu changeais de métier ?

Acheter une vieille ferme, la retaper et monter des chambres d'hôtes.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire la cuisine, m'occuper de mes deux filles, faire du ski et de la randonnée. Je fais également partie d'un club de vins où chacun des 12 couples membres présente, à tour de rôle et mensuellement, son coup de cœur.

Tes plus belles réussites

- D'avoir été responsable de la formation des 4500 collaborateurs en France du cabinet Deloitte à 26 ans et d'avoir créé l'Institut du Management Deloitte, un parcours de formation transverse mêlant e-learning et formation traditionnelle.
- De participer au développement RH du Groupe Richemont, le 3^e groupe mondial de luxe (Baume & Mercier, Cartier, Van Cleef & Arpels, Jaeger-LeCoultre, Chloé, IWC, Mont Blanc, Lancel...).



Olivier MONFERRAN

Data et DMP Expert LVMH

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon alternance à L'IFAG, j'étais Responsable de communication junior au sein du groupe **Aeroconseil**. J'ai participé à la refonte des sites de l'entité et cette expérience a conditionné le reste de mon parcours. Je rejoins ensuite **Fullsix**, acteur digital reconnu sur Paris. J'y reste 2 ans et complète mes connaissances techniques nécessaires à la compréhension d'Internet. Par la suite, je rejoins l'agence **Rapp** en tant que Directeur de clientèle. L'aventure durant 3 ans puis après une période de 2 ans en Freelance, je rejoins **General Motors** en juin 2012 pour piloter la digitalisation de la marque sur le marché Français.

En avril 2016, je rejoins pour 2 ans **AXA** afin de prendre en charge, au niveau monde, la partie Consumer Insights avec pour enjeu majeur d'accompagner le groupe dans la compréhension et l'usage de la donnée digitale pour l'ensemble de nos entités dans le monde.

Depuis 2018, je suis Data expert chez **LVMH**. Ma mission : optimiser les campagnes et dépenses marketing.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Positionner Général Motors France dans le tiercé de tête Européen en termes de performance digitale en 4 ans et convaincre le senior management de la nécessité de digitaliser l'activité en France.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le digital transforme la société dans laquelle nous vivons, les innovations disruptives sont nombreuses et de nouveaux modèles sociétaux émergent (cf top 10 des valorisations boursières mondiale). La connaissance et le respect du consommateur sont pour moi l'unique combinaison permettant aux entreprises d'envisager le succès dans le futur.

Si tu changeais de métier ?

Dans la transformation digitale, de manière encore plus pointue que ce que je fais aujourd'hui.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de sport depuis tout petit. J'essaie d'organiser ma vie entre mon activité professionnelle, ma vie de famille, le golf et la course à pied (marathons de Paris 2014 et 2017).

Tes plus belles réussites

- Mon évolution professionnelle depuis mon premier poste
- L'équilibre que j'arrive à trouver entre vie personnelle et vie professionnelle

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Marc TRONSON

Fondateur et Président AQUAMOON / CLINIC VENDÔME

IFAG Paris - Promotion 1980

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Dès l'IFAG en 1978, je suis entré chez **Vichy** en tant qu'Adjoint au Directeur de la Communication en charge de la partie Internationale jusqu'en 1981. Après l'armée en 1982, j'ai créé à 24 ans **Cybor** ma première structure qui comprenait une agence de pub/Plv, une agence de mannequins et une usine d'injection plastique. L'ensemble représentant une centaine de salariés. Je l'ai revendue pour faire le tour du monde pendant 1 an.

De retour, **YSL** me propose de devenir Advertising Export Manager. Un poste que j'occupe plus de 9 ans jusqu'en 1997 date à laquelle je décide de créer ma 2^e société, **Alderan**, une web Agency/SSII. Durant cette période, je fais des levées de fonds, créer le 1^{er} portail de luxe (Webdeluxe.com), rentre dans un fonds d'investissement. Puis, je reviens chez **YSL Beauté** de 2002 à 2004. Ensuite, **Pico**, groupe chinois leader mondial de l'événementiel m'offre la possibilité de devenir Patron de l'Europe. J'y reste 5 ans.

En 2009 des amis créent **Gobetween csr**, un cabinet conseil en RSE.

Partenaire et CFO (30%), je leur apporte ma vision internationale acquise dans des grands groupes et mon expérience de la gestion de PME.

En 2012, je décide de bâtir **Aquamoon**, un spa de 600 m², réservé aux femmes et situé place Vendôme que je fais évoluer en **Clinic Vendôme**. Deux ans plus tard, je crée **Softmesology**, une technique non-invasive révolutionnaire inspirée de l'esthétique médicale qui reçoit le Prix H. Pierantoni de l'Innovation 2014 décerné lors du Congrès International d'Esthétique Appliquée à la Porte de Versailles.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma direction Europe du groupe PICO. Travailler à haut niveau et seul caucasien, dans un groupe sino-asiatique est une expérience extraordinaire, riche d'enseignements. Elle montre le décalage avec nos cultures et habitudes et explique en grande partie les tendances macro-économiques actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille au lancement d'autres sociétés. Je pratique pas mal de sport, de musique. Je cultive mon jardin et enfin j'élève 5 garçons...

Tes plus belles réussites

- Traversée de l'Atlantique à la voile à 25 ans.
- 1^{er} Oscar PLV à 26 ans.
- Lancement de parfum à Jeddah en 1989.
- La première application d'un book marketing int'l sur CD rom chez YSL + base de données en 1995.
- Best 40 de Capital-IT en 2000 (les 40 meilleures start-ups en Europe)
- Ma famille...

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE