



CLUB AGRI & AGRO-ALIMENTAIRE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS DE L'IFAG



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 **Nestlé** 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 ?

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.



Clotilde JOCHAUD DU PLESSIX

Contrôleur de gestion
POMANJOU INTERNATIONAL

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug de mathématiques appliqués, j'ai entrepris une licence d'AES comprenant un stage. Le mien s'est déroulé pendant 6 mois chez **Terrena**, l'une des plus grosses coopératives agricoles en France (4,3 milliards de CA en 2011, 2400 salariés, 63 sites de production agro-alimentaires). Je faisais partie de l'équipe en charge du projet de changement d'ERP sous la tutelle de la Direction générale. Après cette période de stage, la société voulait me garder alors j'ai cherché une école supérieure ayant une offre en alternance. L'IFAG Angers m'a ainsi permis de poursuivre 2 ans supplémentaires, à la direction financière pour faire du contrôle de gestion.

En 2010, on me propose un poste au contrôle de gestion chez **Pomanjou International**. Une opportunité que je saisis pour faire davantage d'opérationnel. Aujourd'hui, je m'occupe d'achats, de ventes, de logistique et travaille depuis peu à l'import via du fret maritime. Mon poste est extrêmement polyvalent, dans une petite structure offrant la possibilité d'évoluer si l'on prend les projets à cœur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

D'avoir participé à un changement d'ERP dans une entreprise en développement. Un projet qui m'a permis d'acquérir une vision transverse de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier ?

La première, comme partout, sera une optimisation des coûts à chaque décision. La seconde est liée aux disparités qui s'accroissent entre petites et grosses sociétés.

Si tu changeais de métier ?

J'apporterais de l'aide et du conseil dans un domaine que j'aime particulièrement et que je maîtrise bien : les chiffres et la gestion.

Peut-être en devenant indépendante ou en montant un projet un jour, qui sait ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'accordéon et du piano de manière autodidacte. Du badminton et de la salsa une fois par semaine mais aussi de temps en temps du tennis, du golf. J'aime faire mon potager et me suis mise à la couture depuis qu'on m'a offert une machine !

Tes plus belles réussites

- D'avoir réussi à obtenir mes diplômes sachant que je suis partie à 18 ans de chez mes parents et que j'ai toujours travaillé en parallèle.
- Qu'on soit toujours venu me proposer un job et que je n'ai pas eu à chercher.



Jean-Philippe DUMONT

Repreneur et dirigeant ARDEX EMBALLAGES (Alimentaire)

IFAG Paris - Promotion 1993

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Julien DUPERRAY

Gérant JDB CALADE / JEFF DE BRUGES

IFAG Lyon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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.

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 réussites

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



Laurence DURAND

Chief Digital Officer (CDO)

ANNAM GROUP

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

boissons, cosmétiques) haut de gamme Viet Nam / Cambodge / Laos / Myanmar. Je suis en charge de la stratégie digitale du groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

Une adaptation constante, de plus en plus rapide, aux derniers outils technologiques qui se déploient et l'arrivée massive des géants du digital comme Alibaba. Il s'agit d'être à la pointe, d'anticiper, d'explorer sans cesse des pistes émergentes.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Romain GALON

Directeur régional des ventes MAÎTRE COQ

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 2005, étudiant à L'IFAG Angers, j'ai réalisé mon stage de fin d'études à Paris en tant qu'assistant chef de produit chez **Unilever Foodsolutions (BU Restauration Hors Foyers)**. Par la suite, j'ai souhaité étendre mes compétences à la vente. En 2006 j'ai rejoint la **Société Père Dodu du Groupe Doux** comme chef de secteur sur la région de Saintes - Bordeaux.

Durant 3 ans, j'ai appris la vente terrain et su mettre en avant ma capacité à réfléchir, à monter des stratégies marketing. Aussi en février 2009, le département développement des ventes me propose un poste de Category Manager pour développer les ventes de **4 enseignes** sur le marché de la volaille et sur le marché traiteur. Je poursuis l'aventure 2 ans et rejoins **Wenceslas Chancerelle Connetable** de 2011 à 2016 où je deviens Responsable comptes Clé MDD.

En février 2016, **Maître Coq** me propose de devenir Responsable régional des ventes GMS pour l'Ouest de la France

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de Category Manager est apparu récemment (année 2000). Il est amené à se développer car les entreprises d'agroalimentaires auront besoin d'être de plus en plus fines dans leur politique des ventes. Il faudra donc acquérir des connaissances statistiques plus poussées via les nouveaux outils proposés par les panélistes. Plus largement, il s'agira également de suivre minutieusement le comportement des consommateurs chez eux et en magasin.

Si tu changeais de métier ?

Je suis plutôt dans la continuité de ce que j'entreprends. L'agroalimentaire est une école difficile où les normes changent souvent où l'adaptabilité demandées est constante. Au fond je souhaite me former à la négociation, à la gestion de projet, au marketing dans ce milieu exigeant afin de devenir, un jour, entrepreneur.

Et pendant ton temps libre ?

Pour rester en forme, j'aime faire du sport. Aussi je pratique régulièrement le VTT ainsi que la natation.

Tes plus belles réussites

- Incontestablement, le développement de la gamme saisonnière festive de Père Dodu sur laquelle j'ai travaillé. Nous avons obtenu une progression de 20% des ventes en volumes. Une réelle récompense des efforts fournis.
- Avoir montré que j'étais fiable et compétitif même loin de ma famille et mes amis, lorsque je suis parti sur Saintes. Une vraie expérience de vie qui m'a renforcé !



Marie GARD (Née RUELLE)

Compte Clé GMS MN National GALLIANCE

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année d'IFAG en alternance en tant qu'assistante Chef de produits (ACP) dédiés aux MDD chez **Gastronome Distribution**. En 2016 Gastronome un groupe de 4100 personnes spécialiste de la volaille s'est regroupé avec Doux pour devenir **Galliance** le pôle Volaille de Terrena N°2 sur le marché français et 5e opérateur européen, avec 23% de la production nationale et un CA de 1,3 milliard €.

Embauchée en CDD, en tant qu'ACP puis définitivement en mars 2010 en tant que Chef de produits junior en charge du Poulet classique pour les MDD et les marques nationales. Je suis rapidement devenue chef de produits GMS de plusieurs gammes à fort volume et rentabilité. En 2016, j'évolue vers un post de Category Manager puis & an plus tard de Responsable du Service Category Management avec une équipe de 2 personnes. Notre travail consiste à faire des revues de marché, analyser en amont les performances des enseignes et faire des recommandations, analyse shopper, référencements d'innovations. Depuis 2019, je suis Responsable Comptes Clé GMS MN National.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand je suis passée de la MDD à la CHD. D'un côté, on raisonne discours marketing dédié aux consommateurs qui font leurs courses au supermarché et, de l'autre, on s'adresse à des professionnels qui utilisent nos produits dans leur travail. J'ai dû m'adapter car la démarche marketing n'est pas du tout la même.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de la restauration s'oriente vers l'assemblage d'aliments. Les industriels proposeront des produits semi-élaborés voire élaborés pour que le personnel n'ait plus qu'à mettre à température. Quant aux consommateurs, il y a les CSP + qui demandent des produits prêts à l'emploi et des familles reviennent vers des produits basiques pour diminuer le poste alimentation dans leur budget

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je m'orienterais vers un poste de conseil Stratégie/marketing pour aider les enseignes à construire leurs discours de marques ou à les valoriser.

Tes plus belles réussites

- Mon année de handball en national quand j'étais en 1^{ère} année à l'IFAG.
- Le fait d'avoir reçu le prix du meilleur mémoire de fin d'année et d'avoir été nommée major de promotion à l'IFAG.
- Enfin, j'ai adoré le rôle de Présidente de la Junior entreprise à l'IFAG qui m'a amené à manager une quinzaine d'étudiants et à redonner vie à cette structure.



Sébastien GIL

Directeur Nespresso Professionnel
NESTLÉ NESPRESSO SA

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT Informatique en poche, j'ai choisi l'IFAG pour apprendre la gestion et le commerce. A ma sortie en 1996, je suis parti faire mon service militaire. J'enchaîne avec un poste de formateur bureautique chez **IBM** pendant 2 ans et en 1999, je découvre le retail chez **Sergio Tacchini**. Responsable informatique pendant 3 ans à gérer le réseau de 20 boutiques, je poursuis cette même fonction chez **Prada** durant 4 ans. En 2005, **Atos** me propose de faire des missions de consulting Carrefour. Un rôle que je mène jusqu'en 2007 période à laquelle **Nespresso** me propose le poste de Directeur informatique de la filiale française (20 personnes en connexion avec 1000 collaborateurs sur 30 sites). Après plus de 10 ans, passé à ce poste, Nestlé me confie, en juillet 2018, la Direction de Nespresso Professionnel, la partie BtoB.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La découverte du retail chez Sergio Tacchini a donné un sens à ma carrière. Ce mode de distribution nous amène à rester, en permanence, proche de la clientèle tout en pensant constamment

bénéfices ou avantages clients ! Notre métier de technicien en ressort renforcé par plus de visibilité et d'utilité.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faudra apprécier chaque projet informatique à travers le prisme « changement et organisationnel » et non seulement dans une optique de branchement de câbles. Nous serons une aide pour les décideurs métiers dans leur projet à 3 ou 5 ans. L'objectif étant de transformer le DSI (Directeur des Systèmes d'information) en DOSI (Directeur de l'Organisation et des Systèmes d'information) !

Si tu changeais de métier ?

Si j'arrêtais complètement de travailler, je ferais de la pétanque !

Sinon, je serais commentateur sportif. J'adore le sport et les ambiances qui règnent autour d'un événement sportif quel qu'il soit !

Et pendant ton temps libre ?

Du jogging type semi-marathon de Paris que j'ai fait dernièrement. Mais faute de temps, je consacre tout le reste de mon temps à ma famille et mes 2 enfants.

Tes plus belles réussites

- Assurer une transition culturelle d'une PME vers une filiale d'un grand groupe International.
- A mon arrivée en tant que DSI chez Nespresso, nous étions 4 en France. Aujourd'hui, le service comprend une vingtaine de personnes. D'artisanales, nos méthodes de travail sont devenues celles d'une filiale d'un grand groupe.



Alexandra GUEORGUIEVA

Associate Director, CTC NEBU, BNL COCA COLA EUROPEAN 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 pré-vente et design (21 personnes)

En 2018, je suis arrivée à la direction financière de **COCA COLA EUROPEAN PARTNERS (CCEP)** en charge des fonctions Customer-to-Cash, France (20 personnes). Aujourd'hui je suis Directrice Associée des équipes **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](#)

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Dominique GUIVARCH

Directeur Organisation des Systèmes d'Informations et du Digital

GROUPE SOUFFLET

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai une réelle appétence pour l'organisation des systèmes d'information depuis mon DUT informatique. L'IFAG m'a ensuite permis d'appréhender l'entreprise de manière transverse.

Ceci explique que dès ma sortie de l'IFAG, j'ai intégré **ACCENTURE** où je suis resté 11 ans à faire du conseil en Système d'Information et Gestion de Projets.

J'ai poursuivi, 11 années chez **SCHNEIDER ELECTRIC** en charge successivement de la Conduite du Changement, du Program ERP pour le métier Solutions, de la rationalisation de ERPs, des systèmes de Supply chain du groupe.

Depuis Mai 2019, je suis DSI du groupe, agroalimentaire français de dimension internationale **SOUFFLET**. Premier collecteur privé de céréales en Europe et un acteur incontournable du marché mondial du malt, le Groupe emploie 7 000 collaborateurs dans 19 pays pour un CA de 5 Milliards d'Euros.

Le Groupe a engagé un programme de transformation dans toutes ses dimensions : métiers, organisation et SI. L'une de mes missions est donc de mener les projets de transformation informatique et digitale, d'anticiper les évolutions et d'optimiser la productivité et la protection (cyber sécurité) du Groupe. Je dois également assurer la convergence des SI et des métiers du Groupe qui s'articulent en filières.

Les tendances à venir dans ton métier /secteur ?

L'amélioration de l'expérience utilisateur, qui doit devenir aussi simple dans l'activité professionnelle que dans le privé (Cf. mobilité, self-service).

L'amélioration de la productivité, grâce à l'automatisation et à la multitude de nouvelles technologies (Mobilité, IoT, IIoT, Sensors, Industrie 4.0, Robots...).

Enfin, la création de nouveaux services à valeur ajoutée pour les clients, les fournisseurs et les collaborateurs (ie. Relation client, abonnements, ...)

Ce que la vie t'a appris ?

Le respect, l'écoute, la bienveillance, l'empathie et la diversité culturelle. Une entreprise s'enrichit avec la diversité. Ce sont d'ailleurs pour la plupart les valeurs du groupe Soufflet.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et la montagne, une passion pratiquée en région Catalane, où je vais régulièrement. Là-bas nous gérons, avec mes deux frères, une colonie de vacances créée par notre père. Nous avons deux immeubles et proposons cette prestation de loisirs aux écoles et associations.

Ton ambition

Aider l'agriculture, grâce à la transformation digitale, afin de continuer à nourrir convenablement la planète !



Christophe JEGOU

Directeur Category Management LAÏTA PCG

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS Technique de commercialisation agroalimentaire, j'ai poursuivi par des études de commerce à l'IFAG Montluçon. Dès ma 3^e année, j'intègre la coopérative laitière **Laïta** en tant que Chef de secteur. Une aventure terrain qui se poursuit durant 4 ans. En 2000, **Laïta** me propose de créer et de piloter le service merchandising afin de positionner au mieux nos marques chez nos clients distributeurs. Quatre ans plus tard, j'évolue en mettant en place le service Category Management (3 personnes). Notre mission consiste à aider et convaincre les Category Manager des enseignes de distribution à acheter nos produits. Le périmètre recouvre les assortiments, le merchandising et la promotion.

Aujourd'hui **Laïta** comprend 2370 salariés et réalise 1,3 milliard € de CA dont 65% en France. Notre marque principale « Paysans Bretons » représente 450M€ de CA sachant que nous avons aussi des parts dans Régilait et Mamie Nova.

Laïta est N°2 en France sur le marché du beurre, N°2 sur celui des crêpes et N°3 sur le marché du fromage à tartiner.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} job en tant que chef de secteur a été un déclic pour moi. A l'époque, je ne m'imaginai pas dans la vente. Aujourd'hui, je ne pourrais plus faire un métier sans contact ni challenges !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les distributeurs ont compris que le category management représente un levier de croissance qui permet d'innover et de gérer plus efficacement les linéaires.

Par exemple, l'organisation des équipes a changé chez les distributeurs. Aujourd'hui, vous avez souvent un acheteur, un manager de l'offre et au-dessus d'eux un category manager.

Si tu changeais de métier ?

Aller travailler à l'étranger et dans un métier de la finance, un secteur que j'affectionne particulièrement.

Et pendant ton temps libre ?

La lecture de romans historiques et bols d'air en famille au bord de la mer.

Tes plus belles réussites

- Le Maître de Bronze remporté en 2002 lors d'un concours à l'IFM (Institut Français du Merchandising) qui récompense les meilleurs partenariats enseigne/industriels.
- Avoir monté un partenariat avec Carrefour dans un univers très différent du lait : la boulangerie !
- Le développement du marché de la crêpe avec la marque Paysans Bretons. Nous avions 1 client national il y a 3 ans et sommes aujourd'hui référencés nationalement chez tous les grands distributeurs.



Cyril LACROIX

Directeur National des Ventes MARIE

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Direction Nationale des Ventes chez **Marie**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

La vente d'équipements de cuisine pour les professionnels et les particuliers est en pleine croissance. Il nous reste des parts de marchés à prendre. Le E-commerce et le retail représentent des sources de développement importantes.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Philippe LAVANTES

Responsable zone Export TRIBALLAT RIAN

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma 3e année à l'IFAG Montluçon, j'ai été embauché en 2001 par les Laiteries H. Triballat en tant qu'attaché d'études merchandising.

1 an plus tard, j'intègre la force de vente en tant qu'attaché commercial sur la région parisienne (2 ans).

En 2004, je retrouve ma région natale, l'Auvergne, et évolue comme Chef de secteur sur une zone stratégique, celle du siège social. Mes missions s'élargissent puisque je prends en charge les centrales d'achats régionales et la formation des nouveaux entrants.

En 2010, fort de ces 7 années d'expérience « terrain », j'ai saisi l'opportunité d'évoluer pour intégrer le service Export en tant que Responsable de zone (Scandinavie, Bassin Méditerranéen & AMO).

Mes missions aujourd'hui sont de développer ma zone en élaborant des stratégies commerciales client via différents réseaux :

- En direct avec la distribution
- via des importateurs, grossistes ou agents.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A date, ce serait sans aucun doute mon expérience « terrain » en GMS.

C'est l'école de vente la plus formatrice, elle permet de développer des compétences qui sont essentielles pour évoluer par la suite (organisation, ténacité, adaptabilité, techniques de ventes...)

La tendance à venir dans ton métier ?

Venant juste de changer de fonction, je vais me consacrer dans un premier temps à développer ma zone, acquérir de l'expérience pour devenir un pilier de l'équipe Export.

Ensuite Responsable Export ou Directeur Général d'une filière Internationale sont des fonctions qui m'intéressent fortement.

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait !!!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la moto en balade et du ski tous les ans depuis l'âge de 7 ans.

Tes plus belles réussites

- Être parvenu à évoluer dans une structure où les places sont limitées.
- Mon adaptation dans un tout nouveau métier que j'ai découvert de A à Z.
- Et enfin, ma plus grande fierté serait de performer à ce poste en espérant que cela puisse aider mes anciens camarades.



Taoufik MRINI

Directeur Commercial BU Bellevue DS Europe PANZANI

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Arrivé chez **Panzani** en alternance à mon entrée à l'IFAG en 2004, j'ai occupé le poste de chef de secteur junior sur Paris pour démarcher les magasins de proximité. En 2^e année, mon périmètre s'est élargi à la petite et grande couronne. Puis en 3^e année, j'ai été embauché au poste de chef de secteur confirmé en Bourgogne. Après 8 mois, j'ai changé de région pour m'occuper du Mans avec une casquette complémentaire, la gestion commerciale d'une centrale d'achat.

En 2010, j'ai saisi une opportunité interne : devenir Responsable information et outils. Peu de temps après je suis devenu Responsable d'enseigne puis Responsable des Clients Nationaux Comptes clés. Depuis 2018, je suis Directeur Commercial de la BU Bellevue, leader de la transformation du blé dur en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé chef de secteur stagiaire à chef de secteur confirmé. On arrive souvent, du jour au lendemain

Il faut remplir un objectif en quelques visites avec de nouveaux interlocuteurs. Cette méthode dite « Swimming Pool » est également un bel apprentissage personnel : faire des choix de vie, gérer son autonomie et ses priorités...

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a les évolutions secteurs liées aux nouvelles normes juridiques et les évolutions métiers. Aujourd'hui, les chefs de secteur Panzani réalisent des plans de développement annuels. Ils se doivent d'être hyper réactifs au regard de la concurrence, attentifs au volume et à la valeur de leurs actions commerciales. Enfin, l'évolution de la consommation nous oblige à toucher l'excellence sur notre cœur de marché et à rechercher de nouveaux potentiels.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise ou je deviendrais consultant pour les métiers de la grande distribution.

Et pendant ton temps libre ?

Pour m'évader, j'aime voyager sans rien prévoir. J'ai d'ailleurs fait le 4L trophy avec l'IFAG. Et pour me défouler, je m'exerce à la batterie.

Tes plus belles réussites

- Etre arrivé chez Panzani en tant que stagiaire et avoir su évoluer en saisissant les opportunités.
- Que mes recommandations deviennent réalité en magasin.



Franck NADAL

Export Director

BISCUITERIE MÈRE POULARD

IFAG Toulouse - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, j'intègre la **Biscuiterie Nantaise** (BN). L'entreprise, appartenait à l'époque à General Mills. En 1992, PepsiCo acquiert BN puis revend la partie sucrée à l'anglais **United Biscuits**, en 1998, 2^{ème} biscuitier européen et 3^{ème} mondial avec des marques comme BN, Delacre, Carr's, McVitie's, Go-Ahead, Verkade, Sultana & Jacob's.

De chef de secteur grand SO pour BN pendant 3 ans, je deviens assistant du développement rattaché au Directeur Export, en charge des Dom-Tom et de l'ouverture de nouveaux marchés (Afrique, Moyen-Orient, Maroc). Au bout de 3 ans, je suis nommé Responsable de zone internationale. Pendant 5 ans, avec mon équipe de 2 personnes, nous définissons la stratégie et commercialisons l'ensemble des marques du groupe dans les Dom-Tom mais aussi en Grèce, Israël, Suisse, Hongrie, Chypre.

En 2003, je poursuis cette mission avec un périmètre 4 fois plus important sur la région Asie-Pacifique (Japon, Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande). Depuis 2008, je suis Regional General Manager North-America (USA & Canada) et Mexique (équipe de 6 personnes), responsable d'un quart du CA de UB International.

En 2014, le groupe Turc Yildiz Holding rachète United Biscuits. Je rejoins alors la biscuiterie **Pladis** appartenant à Yildiz où je reste 2 ans Regional General Manager North-America & Caribbean. En Septembre 2017, la **Biscuiterie Mère Poulard** me propose la Direction export.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement mon expérience terrain auprès de la grande distribution française en début de carrière a été une formidable école de la vie et de la vente. J'y ai acquis des fondamentaux et appris les techniques de questionnement, d'écoute dont je me sers toujours aujourd'hui !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les anglais disent « Fish where the fish are ». Autrement dit, les marchés matures comme les USA ou l'Europe de l'Ouest arrivent à saturation et les sociétés internationales se développeront là où sont les consommateurs c'est-à-dire vers l'Est (Chine, Inde, Asie).

Et pendant ton temps libre ?

Le voyage fait partie de mon métier mais aussi de mes loisirs. Aussi, je pars le plus souvent possible, avec ma famille, pour découvrir de nouvelles contrées et suis fan du « Home exchange » !

Tes plus belles réussites

- D'avoir complètement et rapidement refondu notre système de distribution aux Etats-Unis lors de ma prise de fonction alors qu'il existait depuis des dizaines d'années.
- Nous avons conclu un accord avec un nouveau partenaire local et mis en place une organisation renouvelée qui a permis de prendre le contrôle. Depuis cette restructuration, le CA a augmenté de 60% !



Benoît PANEL

Commercial Export Afrique PROLAC (Groupe SOUFFLET)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT GEA, j'intègre la 1^{ère} promotion de l'IFAG Nîmes en 2005 et effectue 2 années en tant qu'assistant comptable et contrôleur de gestion stagiaire à la **CCI de Nîmes**. Je rebondis en décrochant un VIE en **Côte d'Ivoire** qui me permettra d'obtenir mon diplôme. Pendant 1 an, on me confie l'audit du service trésorerie de chantiers navals appartenant à **Carena** (filiale de Bolloré). Ma mission terminée, je fais ensuite pendant 2 ans de l'audit financier et du conseil stratégique au sein d'un groupe abidjanais comprenant 8 sociétés et 500 personnes. Le rachat, par ce groupe, d'une entreprise de 15 personnes, important et distribuant des fournitures industrielles me permet d'en devenir le directeur quelques mois.

En 2010, je pars 3 mois au **Ghana** pour devenir chef d'agence chez **JLB Expertises**, une société en charge du contrôle qualité du cacao exporté par le gouvernement.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Au Ghana, j'avais un statut de chef d'agence d'une société de contrôle de Cacao. Je manageais de 10 à 60 personnes selon les volumes exportés. Mes interlocuteurs étaient les directeurs de MSC ou CMA CGM. Une période courte, de 3 mois, qui m'a permis de prendre de l'assurance.

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans le trading, les variations sont importantes sur des périodes courtes. Il est donc très difficile d'avoir une vision à long terme du marché. La tendance consiste plutôt à savoir bien gérer les risques et structurer son entreprise en conséquence (trésorerie, gestion des stocks, personnel)

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais une entreprise pour la développer à l'export.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot 2 fois/semaine et des matches le dimanche. J'entraîne également une équipe de jeunes le samedi. L'été, je fais du Golf, une passion (index 10,5) !

Tes plus belles réussites

- Avoir su transmettre la partie gestion - la partie « obscure » des chiffres - à un responsable de production autodidacte et devenu ami depuis.

Il y a pris goût, a bien compris les leviers et applique avec succès, les conseils délivrés il y a quelques temps déjà.



Vincent PASQUIER

Directeur Financier LIMAGRAIN COOP (GROUPE VILMORIN)

IFAG Montluçon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai débuté ma carrière en tant que consultant dans une **société qui travaillait notamment pour Mars** et qui était à ce moment-là mon client. Par la suite, **Mars** m'a fait une proposition pour les rejoindre en tant que responsable de la prévision des ventes. Ce poste était en fait rattaché au contrôle de gestion.

C'est donc en travaillant au contact de mes collègues financiers, qu'est venue ma motivation pour le métier que je fais aujourd'hui. Entretemps, j'ai occupé différents postes au sein du département Finance, comme responsable financier client, c'est à dire en charge du contrôle des marges arrière et de la comptabilité clients.

En Mars 2011, je décide d'intégrer **Limagrain** où j'occupe le poste de Corporate Financial Control Manager. J'encadre une équipe de 4 contrôleurs financiers qui travaillent en interface avec 14 Business Unit présentes dans plus de 35 pays. En 2015, je prends en charge la Direction Financière de Limagrain Coop.

La tendance à venir dans ton métier ?

D'une manière générale, l'économie sur laquelle nous opérons est mature : les sources de croissance sont finalement limitées... C'est pourquoi je pense que la fonction « Finances » va continuer à jouer un rôle de plus en plus important : les entreprises ne peuvent plus se permettre l'approximation.

Si tu changeais de métier ?

Je souhaite poursuivre ma carrière dans les métiers de la finance. Je viens récemment de suivre une formation professionnelle destinée à préparer au métier de directeur financier. J'ai élargi mes connaissances en matière de gestion de trésorerie, opérations de fusion/acquisition, méthodes d'évaluation d'entreprise...

Et pendant ton temps libre ?

J'essaie de courir régulièrement : j'ai déjà fait deux fois le marathon et j'aimerais bien retenter une troisième expérience. Je suis également passionné par le motocross et l'enduro que je pratique en compétition depuis plusieurs années.

Tes plus belles réussites

- D'un point de vue professionnel, je suis particulièrement fier d'avoir contribué à améliorer significativement nos performances financières durant ces deux dernières années, dans un contexte économique pourtant difficile.



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 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 avec 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



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.



Philippe SOUCHE

Global Business Development RICARD

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis entré chez **Ricard** en 1994 pour faire mon stage de fin d'études à l'IFAG Auxerre.

Chef de secteur nuit en Bourgogne durant 3 ans, j'ai eu l'occasion de retourner à Toulouse - ma région d'origine - pour occuper le poste de chef de secteur « hors domicile ». J'y suis resté de 1998 à 2001 puis j'ai été nommé chef des ventes Nuit à Paris. Nous avons développé le secteur avec **une équipe de 6 personnes** jusqu'en 2005 puis j'ai créé une équipe nuit sur la Côte d'Azur avec **9 personnes** durant 18 mois jusqu'en 2007.

Je suis revenu sur Paris pendant 2 ans pour manager **une équipe de 5 personnes** en tant que chef des ventes nuit de Paris Intramuros (le plus gros en France). Puis on m'a demandé de reprendre la région de Bordeaux en tant que Directeur des Ventes. J'y suis resté 6 mois et en juin 2009, j'ai eu l'opportunité de me rapprocher de ma famille en devenant Directeur Adjoint des ventes IDF et **Directeur Hors-Domicile** avec 7 équipes de chefs de vente à piloter soit 40 personnes. Depuis 2015, je pilote les ventes

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage de 6 mois sur la région de Bordeaux. Il a fallu réorganiser l'équipe de 55 personnes, remotiver les troupes (7 équipes de commerciaux sur 13 dép.), gérer les finances (80 M€ de CA) et obtenir des résultats rapidement. Une expérience très enrichissante d'un point de vue management.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'évolution des modes de consommations : aujourd'hui l'alcool est davantage consommé à la maison et moins dans les débits de boissons autorisés. Nous adaptons nos forces de vente à ce contexte en mettant plus de commerciaux sur la grande distribution et moins sur le « hors domicile ». Deuxième exemple : la consommation d'alcool se décale de la journée vers le soir et de la semaine vers le week-end.

Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur plutôt dans la promotion immobilière.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le jet-ski plutôt en été et le ski en hiver. Sans oublier les virées en bateau que j'organise pour y allier un autre plaisir : la pêche sous-marine.

Tes plus belles réussites

- Avoir trouvé la femme qui me supporte depuis plus de dix ans, qui m'a toujours aidé dans mon évolution professionnelle alors qu'elle-même est chef d'entreprise.
- Je suis heureux aussi d'avoir su évoluer chez Ricard, depuis plus de 20 ans. J'y ai commencé en tant que simple vendeur pour devenir cadre supérieur aujourd'hui.



Sandrine TABOUROT (Née GASULL)

Resp. des achats et approvisionnements
PROVINCES BIO

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès mon BTS, je découvre les achats en travaillant avec un importateur indien au salon du prêt-à-porter.

C'est pourquoi après l'IFAG, et un séjour de 6 mois au Royaume-Uni j'entreprends une formation d'acheteur technique international au Greta. Elle me permet de faire un stage avec le Chef de Groupe achats du Rayon bricolage de **Carrefour** qui, à l'issue de ce dernier, me propose un CDI. Je suis nommée Chef de produit MDD en charge de 7 familles de produits bricolage pour plus de 50M€ de CA. En 2000, en pleine fusion avec Promodès, j'intègre la structure Bijouterie en tant qu'Acheteuse Bijouterie France. Un an plus tard, on me nomme Category Manager Bijouterie Europe chez Carrefour Marchandise International.

Après 7 ans en Grande Distribution, je prends un congé parental et nous partons sur Nantes avec ma famille. J'intègre ainsi **Les Côteaux Nantais**, leader européen de l'arboriculture en bio-dynamie. Fort de 15 M€ de CA en 2014, l'entreprise produit 40 variétés de pommes, 7 de poires et autres fruits sur nos 96 hectares. Mon rôle consistait à administrer les ventes et à mettre en œuvre le marketing mixte.

En 2019, je rejoins **Province Bio** en tant que Responsable des achats et approvisionnements Epicerie & Frais

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La grande distribution est une école qui m'a permis d'acquérir beaucoup de méthodologie (négociations, sourcing, création et développement de gammes...) mais qui, parallèlement, donne parfois un sentiment de pouvoir, complètement fictif car lié à l'enseigne que nous portons et non à ce que nous sommes humainement voire professionnellement.

La tendance à venir sur ton marché ?

En amont de la chaîne bio, les producteurs et transformateurs se regroupent pour faire face à une demande de plus en plus importante des réseaux de magasins bio qui, eux-mêmes, se consolident. Pour tous les acteurs du marché, l'enjeu est de grandir sans perdre son âme !

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le chant baroque et sacré (voix medium/femme) dans la chorale « Anne de Bretagne » sur Nantes (50 personnes). Nous faisons des concerts régulièrement sur Nantes et ses environs.

Tes plus belles réussites

- En grande distribution, j'ai réalisé un gain énorme (1M€, 40% de gain) lors d'une négociation pour développer une gamme dans le rayon bricolage.
- La création d'une collection dans le rayon bijouterie. Une opportunité pour valoriser mes savoir-faire et mon sens de l'esthétique, d'autant plus que je n'avais pas de manager direct. J'y ai pris un vrai plaisir et les objectifs ont été largement atteints.