



IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968

IFAG MONTLUÇON

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Sarah ABDELLAH

Partner Account Manager
DELL EMC

IFAG Montluçon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Montluçon, j'ai choisi de faire l'IFAG pour la polyvalence de sa pédagogie et l'alternance. J'ai ainsi commencé mon parcours commercial chez **Environnement Recycling**. En charge de la vente à l'export (Afrique et Europe), je suis devenue, en à peine 1 an, Manager d'une équipe de 5 personnes en charge du développement commercial en France et à l'international sachant que l'entreprise était passée, dans le même temps, de 30 à 150 salariés. Alors que cette société me propose un CDI à la fin de mon alternance, je décide de réaliser mon rêve : voyager à l'étranger. Je parcours ainsi l'Australie et l'Asie du Sud-Est pendant plus d'1,5 an.

A mon retour en 2014, je trouve une opportunité grâce à une annonce postée par un IFAGuien, dans un groupe d'IFAG Alumni. C'est ainsi qu'en juin 2015, je deviens Ingénieur commercial grands comptes chez **Dell** à Montpellier en charge d'un portefeuille client de 12 M€. Mon rôle consistait à accompagner les clients (DSI, DAF...) dans leurs projets informatiques (hard et soft) avec l'aide d'une équipe de spécialistes que je coordonnais. En 2018, je suis nommée Partner Account Manager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Incontestablement chez Environnement Recycling. D'alternante sans bagage commercial en arrivant, je suis rapidement devenue Manager junior avec une équipe de 5 personnes et la responsabilité du développement commercial en France et à l'étranger.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Etre commercial dans le secteur IT nécessite une proactivité de tous les instants car la concurrence est rude. Demain, il faudra connaître les dernières tendances soft, hard, cloud, la gestion des datas, la protection de données pour proposer des offres complètes à nos clients. Il faut savoir accompagner le client même après la vente.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise...une envie depuis longtemps !

Et pendant ton temps libre ?

J'aime pratiquer des sports de outdoor (Bodyboard, Longboard...) mais aussi du tennis, du footing... Pendant mon temps libre, je fais également de la photo en argentique et suis, à ce titre, une résistante de cette technologie.

Tes plus belles réussites

- Mon voyage d'un an à l'étranger, tout de suite après l'IFAG. Je suis partie avec 4 K€ en poche Ce fut une expérience extrêmement formatrice où j'ai appris à devenir indépendante, à l'écoute des différences, à travailler dans des conditions parfois difficiles (vendanges, barmaid...).
- Le fait d'avoir réussi mes études et obtenu mon diplôme.



Alain ARNAL

Responsable grands comptes COYOTE BUSINESS SERVICES

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Initialement attiré par la communication, je passe un BTS Action Publicité, puis réalise ma 3e année à l'IFAG au service communication de l'armée (**SIRPA**). Très vite, la fonction commerciale me séduit et j'évolue depuis plus de 18 ans dans un secteur passionnant : l'automobile.

Je débute en 1994 comme commercial chez **PHILIPS CAR SYSTEMS**, puis deviens chef des ventes à Rennes, Nantes et Lyon. En 2002, Siemens rachète la division automobile de Philips, et je deviens Responsable Grands Comptes à Paris, puis Chef des ventes Groupe (5 divisions). En 2006, je prends la direction nationale d'une nouvelle activité : l'audio-navigation.

Après le rachat de la division par **CONTINENTAL** en 2008, l'activité est arrêtée, et on me confie le poste de Responsable North Africa. Entouré de 5 collaborateurs, je pilote la distribution de 30 familles de produits en Mauritanie, Algérie, Libye, Tunisie et Maroc.

En 2021, je prends en charge la coordination des activités de gestion de flotte de la BU Smart Mobility pour le marché français de **CONTINENTAL AUTOMOTIVE TRADING FRANCE SAS**. Après 17 ans dans le groupe, fort d'une expertise en mobilité durable et gestion de flotte, je rejoins naturellement **COYOTE** comme Responsable Grands Comptes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La commercialisation d'un nouveau besoin : la navigation en voiture. Le 1^{er} système prenait tout le coffre d'une R25 ; aujourd'hui, il tient dans une simple puce.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'électronique sera de plus en plus présente dans les véhicules ce qui va engendrer deux conséquences importantes dans la fonction commerciale : une sélection « naturelle » de nos partenaires et une collaboration plus étroite de nos équipes commerciales avec nos techniciens ou chefs de produits. Exemple, l'hybridation des véhicules est une technologie complexe qui nécessite déjà ce type de rapprochement.

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à l'énergie (gaz, pétrole), un secteur politiquement clé, plein d'enjeux géographiques et encore riche !

Et pendant ton temps libre ?

Je tente de faire un peu de roller ou VTT entre 2 avions ! Mais, lorsque je suis en France, j'essaie surtout de passer un peu de temps avec ma femme et mes 2 enfants.

Tes plus belles réussites

- La structuration commerciale de la zone export sur laquelle je travaille actuellement.
- Il a fallu arrêter des contrats avec certains distributeurs, identifier des partenaires fiables et de qualité pour en signer d'autres. C'est passionnant et un véritable exercice de style dans certains pays qui n'ont pas du tout la même culture commerciale qu'en France ou en Allemagne (pays origine de Continental Automotive)



Nelly BABIN

Leader communication événementielle DECATHLON FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis arrivée chez **DECATHLON** en avril 2011 en ayant pour projet d'évoluer au sein de l'entreprise. J'ai commencé en tant que **Responsable de rayon** sur le magasin de Blois.

Rapidement, mon patron me propose de gérer la consolidation running, marche et sport d'eau. Je manage alors 3 personnes. Après une année où je finis, avec mon équipe, sur la 1^{ère} place région du rayon sport d'eau, mon directeur m'offre l'opportunité de prendre la responsabilité du rayon Montagne. Un beau challenge car il s'agit alors de gérer le plus gros rayon du magasin avec 4 collaborateurs. Une très belle année sur 2013 avec un record de CA battu sur le magasin et sur le rayon montagne où je clôture un CA en hausse de 19,6 %.

Mon objectif sur 2014 était de valider ma potentialité par le travail du linéaire qui est le premier « vendeur » dans nos magasins et une compétence primordiale de notre fiche métier. Au bout du compte, une victoire et un travail reconnu du linéaire par mon DR et par les DM.

En octobre 2014, je deviens **responsable d'exploitation et du service clients** du magasin de Châteauroux. C'est un management transversal par projet.

Le service clients est un management direct des 8 collaborateurs du service, des caisses, des paiements différés, des cartes cadeaux... Après 4 ans, je deviens Directrice du Magasin de Amilly (45) où je reste un peu plus de 3,5 ans.

En 2020, j'ai la charge de l'événementiel et des partenariats au siège de Decathlon France et depuis 2022, je manage la communication événementielle de Decathlon France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'enjeu demain sera surtout humain avec un réel savoir-faire, de la part des managers, concernant le pilotage du changement.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans le domaine du sport plutôt avec une dimension humaine qui consisterait à aider les personnes à grandir ou à évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de sport, j'essaie de pratiquer toutes les semaines une activité : course à pied, vélo, sports extrêmes (parachute, parapente, saut à l'élastique...).

Tes plus belles réussites

- Mes performances économiques sur le rayon sport eau en 2011 ainsi qu'en 2013 sur le rayon montagne (Perf A +19,6 % de progression du CA).
- La reconnaissance de mon travail sur le linéaire, au niveau régional.



Laurent BAILLY

Supply Chain Manager 3D SYSTEMS CORPORATION (Fabrication machines industrielles)

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi mon DUT de mesures physiques par une formation QAPI (Qualité Achats de Produits Industriels).

Les mois de stage au service qualité/achats de la société **LEMFORDER NACAM** (Fabricant allemand de colonnes de direction) me permettent de devenir technicien qualité au sein de la société **BONIN**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité du poste d'acheteur approvisionneur dans une filiale de **ZODIAC** qui fabrique des servo-commandes. Une mission qui dure 5 ans jusqu'à ce que la société **SICAME** (Connecteurs, équipements de sécurité) me propose un poste d'acheteur leader avec un budget de 14M€ et une équipe de 3 personnes. J'évolue ensuite au poste d'acheteur Famille dans une filiale de **SAFRAN** puis acheteur projets au **TRANSPORT FAIVELEY**.

En 2008, je deviens responsable des achats (10 M€ et 3 personnes) de **DMI** et membre du Codir. Cette fonderie d'aluminium forte de 280 personnes a déposé le bilan puis été reprise 2 fois.

Depuis septembre 2013, je poursuis l'IFAG en VAE pour obtenir un Bac+5.

À partir de juin 2014, je prends un nouveau challenge au sein de **3D SYSTEMS CORPORATION**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez DMI en tant que membre du Codir avec une somme d'expériences auxquelles nous ne pouvons pas être réellement formés : dépôt de bilan, achat/reprise, licenciements...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est devenu une fonction stratégique. En effet, dans certains cas, les achats représentent 70% de la valeur du produit ! L'acheteur ne doit plus uniquement négocier des prix mais également intégrer les risques (financiers, logistiques...) et être force de propositions/solutions. Il doit garantir la pérennité des approvisionnements, la livraison des chaînes de production trie.

Si tu changeais de métier ?

Une activité liée à l'intelligence artificielle. Ce qui m'intéresse dans cette discipline est le fait de comprendre comment les machines perçoivent le monde environnant et peuvent interagir avec lui.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de Rugby et joue pendant 8 ans dans un club. Je conçois également des développements informatiques autour de la domotique.

Tes plus belles réussites

- Avoir gagné la finale régionale de rugby, en tant que demi de mêlée, avec le club de Châteaudun.
- Avoir maintenu une relation positive et commerciale avec les fournisseurs dans une société en situation de crise



Clément BARTHÉLÉMY

Directeur Marketing et Nouveaux marchés
LOCACUISINES (Restauration collective)

IFAG Montluçon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Suite à mes années d'études, j'ai débuté dans un cabinet de consulting en marketing spécialisé dans la grande consommation mais j'ai été frustré par les limites du poste. C'était un test pour moi en CDD, que je n'ai pas renouvelé.

J'ai déménagé dans le Nord pour intégrer **SASA INDUSTRIES** (un industriel dans le domaine Cuisson en Boulangerie Pâtisserie) en tant que chef de produits. Puis, après 3 mois, j'ai évolué en tant que Responsable Innovation Groupe. Après 2 ans j'ai eu envie de revenir sur Paris pour des raisons personnelles. C'est là que j'ai intégré **SHARP** en tant que Responsable Produits pour quelques mois.

J'ai ensuite choisi de retourner dans un univers beaucoup plus proche du mien, la cuisine, et j'ai intégré **ELECTROLUX PROFESSIONAL** en tant que Category Manager, spécialisé dans les produits de cuisson premium. J'ai quitté l'entreprise après 6,5 ans de projets et rencontres exceptionnelles, j'en garderai un souvenir magique !

Mais j'avais besoin d'un moment pivot dans ma vie professionnelle et j'ai rejoint le **COJOP** pour ça. « Ouvrir grand les Jeux » à raisonner en moi comme « participer à quelque chose qui me dépasse » et j'ai signé ! c'était le moment disruptif que je cherchais.

Après 2 ans intenses au JOP 2024 à gérer les cuisines puis le site des Invalides, j'ai pris un repos du guerrier bien mérité.

En janvier 2025, je redémarre une nouvelle aventure au poste de Directeur Marketing de **LOCACUISINES**, une marque de la société Locaconcept.

Créée en 1996, Locacuisines est le leader français de la location de cuisines mobiles, de courte et longue durée. Les cuisines provisoires Locacuisines permettent des solutions 100% modulaires en fonction des besoins à destination des traiteurs, restaurants, collectivités, ou encore pour des manifestations, événements, festivals...

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes années de sportif ont développé mon goût de l'effort collectif. Les missions en management de l'innovation ont nourri ma démarche créative, le mentorat m'a enseigné l'accompagnement des équipes. La direction de projets spéciaux chez Electrolux m'a appris à gérer un budget et à encaisser une forte pression (préparation de plateaux TV suivis, tous les soirs, par 2,5 millions de téléspectateurs, ma participation à la création de l'école Ducasse à Meudon et de restaurants étoilés). Enfin, mon réseau de Chefs et d'entreprises, forgé au fil des années, s'est avéré être un atout précieux pour les JOP.

Ta philosophie de vie ?

« On ne voit bien qu'avec le cœur. L'essentiel est invisible pour les yeux. »

(Le Petit Prince)

Tes liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[Food vision Paris 2024](#)

[Paris2024.org](#)



Fabrice BESSON

FP&A cluster MED and SSA ENVU (Fab. produits chimiques)

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 3^e année à l'IFAG, j'entre chez **NEXANS**, une société dans laquelle j'exerce depuis. De CDD en tant qu'assistant contrôleur de gestion sur un site dans les Ardennes je passe en CDI un an plus tard, sur un site **Normand** de 60 personnes. Pendant 3 ans, j'ai mis en place un process de contrôle de gestion industriel et commercial.

Le site qui connaissait une situation économique délicate fut cédé et je pars alors pour Nexans à **Draveil** (91) en tant qu'adjoint au contrôle de gestion de la Business Line Industrie. Un poste mobile où j'aide les contrôleurs de gestion à monter des projets qu'ils n'ont pas le temps de déployer. Une opportunité aussi qui me permet de multiplier les angles d'approches et les savoir-faire.

Quelques mois plus tard, je suis promu responsable du contrôle de gestion et des RH du site de **Verpillière** (38). Une expérience de 2 ans qui m'amène en 2009 au poste actuel à **Lyon**. Aujourd'hui, je travaille autour de la problématique des métaux car ces derniers sont une composante majeure du prix de revient et vente de nos produits et en consolidation. En 2016, en plus de la responsabilité du contrôle de gestion, je prends en charge la direction de la Supply chain du site de la Verpillière.

Après 16 années passées chez Nexans, je décide de faire du Management de transition en tant que Responsable du contrôle de gestion.

De 2019 à 2021, j'étais en mission au sein du laboratoire **FRESENIUS KABI**. De 2021 à 2022, j'ai conseillé **TALAN** (informatique) sur sa transformation financière. Et depuis 2022, je pilote la planification et l'analyse financière chez **ENVU** (Fabrication produits chimiques).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le mixte gestion/finances + RH fut extrêmement riche. J'y ai appris la dimension humaine de l'entreprise devient concrète, prégnante. Les frontières bougent, et éclairent différemment les prises de décisions.

Les tendances dans ton métier ?

Le développement de la cartographie de gestion et de maîtrise du risque. Et la connaissance et contribution au flux complet de l'approvisionnement jusqu'à la livraison client.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la cornemuse et donne des cours. Une activité qui me permet de construire un réseau dans n'importe quelle région !

Tes plus belles réussites

- Sans pouvoir détailler les résultats précis, je peux dire avoir piloté la diminution conséquente de pertes dans un domaine clefs sur un des sites de Nexans où j'ai exercé.
- Cela a fonctionné grâce à l'appropriation du sujet par les différents acteurs. En clair, la démarche de faire des économies est devenue l'histoire de chaque collaborateur et pas seulement une affaire de financier !



Quentin BEUZELIN

Responsable ebusiness
GRANDS MOULINS DE PARIS

IFAG Montluçon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours s'est principalement déroulé dans le secteur de la boulangerie artisanale. Au commencement, j'ai quitté ma région de naissance (Roanne) pour venir faire un BTS Mécanique après-vente automobile à Montluçon. Finalement, cette filière ne m'a pas plu et j'ai décidé d'intégrer l'IFAG Montluçon. En 2^e année, un intervenant de l'école m'a proposé une alternance dans son moulin pour devenir animateur de réseau. Mon job consistait à visiter les boulangers pour les persuader d'intégrer le réseau de boulangers indépendants « Campaillette ». Les atouts : en échange d'achat de farine **GRANDS MOULINS DE PARIS (GMP)**, le boulanger bénéficie de conseils de spécialistes pour développer son CA (merchandising, communication, façade et agencement boutique...). Une fois mon diplôme en poche, j'ai continué chez GMP au poste d'animateur de réseau en CDI puis j'ai évolué tous les 2/3 ans comme chef de projet développement client puis Chef des ventes dans les Alpes-Maritimes (6 commerciaux) ou encore Responsable du développement clients de la région Sud-Est (10 commerciaux).

De 2021 à 2024, j'ai occupé le poste de Responsable digital et expérience client au siège GMP.

Mon poste s'articulait autour de 2 missions :
- Générer du trafic et du CA sur le site E-Commerce grandsmoulinsdeparis.com, en utilisant tous les leviers comme la création de contenus (articles & recettes), les emailings et aussi les réseaux sociaux.
- Ma 2^e mission consistait à améliorer l'expérience client.

Depuis 2024, je pilote et suis en charge exclusivement du Ebusiness.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Avoir un bon produit ne suffit plus. C'est nécessaire mais ça n'est pas suffisant. Il faut soigner l'expérience client, même en BtoB. Ça commence par l'excellence opérationnelle : savoir livrer, éviter les ruptures de stock... ensuite, il faut aller plus loin. L'avenir est là : ne pas raisonner produit uniquement, mais expérience client.

Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

Être curieux pour rester à la page, se mettre et penser à la place du client et savoir embarquer les acteurs, internes comme externes, dans nos projets.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de tennis et j'adore les voyages ! Je passe beaucoup de temps avec ma compagne et mes enfants car nous sommes jeunes parents de jumeaux.

Ta philosophie de vie ?

Pessimiste de parcours et optimiste de but.
Traduction : Ça va être dur, mais je vais y arriver.

Ce que la vie t'a appris ?

La chance, ça n'est pas du hasard, c'est remporter les concours de circonstances.

Tes liens utiles

[Grands Moulins de Paris](https://www.grandsmoulinsdeparis.com)

[LinkedIn Quentin BEUZELIN](https://www.linkedin.com/in/quentin-beuzelin)



Carine BLONDEAU

Chargée d'Affaires Fleet Management
AYVENS (Services financiers)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Mon poste a beaucoup évolué avec le développement d'ALD. D'une PME de 130 personnes, cette filiale de la Société Générale est devenue N°1 des loueurs en France et en Europe avec 1 300 salariés et une flotte gérée de 433 000

véhicules en France et 1.500.000 dans le Monde (48 pays - 41 filiales et 7 alliances).

Fin 2018, je rejoins en tant Responsable du pôle Service Clients la société **PARCOURS**, spécialisée en LLD. Un univers que je connais après 19 ans passés chez ALD Automotive. 1,5 an plus tard, je retourne à mes premières amours chez **ALD AUTOMOTIVE** en tant que Responsable Pôle Service Clients Grands Marchés. En 2024, je rejoins **AYVENS**, en tant que chargée d'affaires Fleet Management. Née de l'acquisition de LeasePlan par ALD Automotive, filiale du groupe Société Générale, **AYVENS** est un acteur mondial de 1er plan de la mobilité durable.

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie ?

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



Olivier BONNETAUD

Chief operating Officer MAGIC CHESS ONLINE (Informatique)

IFAG Montluçon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

La tendance à venir dans ton précédent métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Gérer une franchise plutôt dans la restauration rapide.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie d'un groupe d'étude (My Business Education), qui grâce à des réunions d'échanges autour d'ouvrages, propose une alternative – gratuite mais non diplômante - à un MBA. Un réel enrichissement culturel pour moi ! Par ailleurs, j'ai une passion dévorante pour les voitures de sport anciennes et récentes.

Tes plus belles réussites

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

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



Valery BOROCCO

Président BOROC'AUTO (Midas)

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Bastien BOUBAT

Team Leader CSM Strategic account
PLAYPLAY

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé par un BTS cuisine puis une 1^{ère} année d'alternance à l'IFAG chez un traiteur. Cette voie n'a pas fonctionné. Suite à cela, j'ai intégré l'entreprise familiale, **OLYSSEA**, pour accompagner le développement des 2 activités : le bâtiment (100 personnes) et le football (1 boutique à Nantes et 1 site internet). Une fois mon diplôme en poche en 2014, je me suis rapproché de l'activité foot en devenant Responsable Web du site **11FOOTBALLCLUB** qui générait 1M€ de CA tandis que la boutique réalisait 800K€. Ce fut une expérience riche car on a levé 2 fois des fonds (700K€ et 2M€) pour ouvrir une boutique à Paris qu'on a dû fermer au bout de 6 mois. J'ai compris à ce moment-là que vitesse et précipitation ne font pas bon ménage !

En 2017, je rejoins **IADVIZE**, leader européen du marketing conversationnel, créée en 2010, dont le siège est situé à Nantes. Nous proposons à nos 500 clients dans le monde de mettre en relation leurs visiteurs avec les experts de leur marque via la conversation. Les 200 salariés de l'entreprise, ont déjà équipé 2000 sites. Je suis devenu responsable des grands comptes EMEA avec une équipe de 16 personnes.

En 2022, je rejoins **PLAYPLAY**, la plateforme de création vidéo en tant que Team Lead CSM Strategic Account.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'usage de la conversation avec nos marques favorites, de la même façon qu'avec nos proches, pour vivre une expérience conviviale et la plus souple possible. Et avec cela, des chatbots dotés d'une intelligence augmentée pour vous aider et vous mettre en relation avec le meilleur répondant.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma capacité d'adaptation et ma débrouillardise que d'aucun surnomme ma « can do attitude » ! Je trouve régulièrement des solutions que ce soit avec les clients ou avec mon équipe, constituée de profils très hétérogènes.

Ta philosophie de vie ?

N'ayez pas peur d'échouer

Et pendant ton temps libre ?

Je donne des cours 1fois/mois à l'école de commerce AMOS spécialisée dans le sport. Je me prépare à faire un marathon lorsque les courses reprendront après la Covid. Enfin, je suis passionné de Sneakers. Avec un pote, nous avons créé un media sneakersconversation.com, avec des [vidéos](#) et des podcasts. On collabore aussi avec [Bouncewear](#) une chaîne de magasins en France et Benelux.

Ce que la vie t'a appris ?

Ma génération attend que les personnes et les entreprises soient tolérantes, bienveillantes et honnêtes. C'est ce qui nous permet de nous épanouir, avec un juste équilibre pro/perso et un curseur bien placé entre exigence et bienveillance. Je trouve ça très bien que certaines mauvaises pratiques soient dénoncées comme #balancetonagency.

Tes liens utiles

<https://playplay.com/>
sneakersconversation.com
[sneakers conversation sur youtube](#)



David BOURNAT

Directeur Grands Projets Bureaux IDF JONES LANG LASALLE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Grâce à l'IFAG ! A l'époque, je cherchais encore ma voie comme beaucoup. Le conseil, l'immobilier...ça ne me parlait pas vraiment. Un heureux hasard a fait que mon premier stage se déroule dans une agence immobilière. « Mordu », j'ai poursuivi dans ce domaine, exclusivement dans le conseil dédié aux entreprises.

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'Ile de France. Depuis 2020, je dirige l'équipe Grands Projets (bureaux > 5000m²), Département Leasing Markets Advisory.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans aucun doute celle que je vis depuis 4 ans. Gérer des clients et actifs stratégiques, manager avant 30 ans, dans un contexte économique délicat... tout cela est un formidable challenge, parfois difficile mais qui a parfaitement répondu à mon souhait de progresser.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Depuis longtemps déjà nous ne sommes plus de simples brokers. Nous intervenons de plus en plus en amont de projets complexes, avec une palette de services : expertise, consulting, project management, aménagements... la transaction n'est qu'une étape. Beaucoup ont compris l'impact de l'immobilier sur les performances tant financières qu'humaines de l'entreprise, d'autant plus qu'un immeuble de 2012 sera plus vertueux et au moins 50% plus économe en énergies que celui construit seulement 5 ans auparavant.

Si tu changeais de métier ?

A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux petites filles qui me réclament beaucoup d'attention ! En parallèle, je consacre du temps au VTT, à la musique, l'automobile ou le sport en général.

Tes plus belles réussites

- J'ai toujours été un challenger, intervenant sur des secteurs réputés plus difficiles où ma position commerciale était à construire. Convaincre et « gagner » dans ces conditions apporte de très belles satisfactions.
- Chaque fois que mon action ou mon envie offre de nouvelles perspectives à mes collaborateurs.



Thierry CHABROUX

Directeur

MAISON DES ENTREPRISES - CAP NORD

IFAG Montluçon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai eu la charge de missions de développement économique pour la plupart des acteurs territoriaux de la création d'entreprises et de l'innovation : **CHAMBRES CONSULAIRES, COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION, CONSEIL RÉGIONAL, ÉTAT (MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE)**.

J'ai ensuite été directeur d'**UN CLUSTER ET PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ** en charge de l'innovation dans l'industrie du Sport (Saint Etienne).

J'ai créé, avec des associés, une entreprise de conseil en stratégie et finance, et une entreprise de management de sportifs professionnels, toujours actives.

Depuis 2012 ans, je dirige la **MAISON DES ENTREPRISES DU PLATEAU NORD DE LA MÉTROPOLE DE LYON (CAP NORD)** : un lieu totem qui informe à la création d'entreprise, accompagne les jeunes entrepreneurs dans un incubateur, fédère les initiatives en faveur du développement économique et de l'emploi. Depuis 2012, nous avons accompagné plus de 110 entreprises et mentoré 500 porteurs de projets

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'accompagnement à la création a beaucoup évolué au cours des vingt dernières. L'appétence à entreprendre a grandi au cœur des populations, avec beaucoup de chimères. Nous risquons de vivre une désillusion pour beaucoup, comme cela apparaît déjà dans l'univers souvent fantasmé de la start-up, ou des formes de coaching divers et variés. Accompagner des créateurs, c'est les servir avec lucidité, pas seulement les pousser à s'investir sans avoir pris le temps de l'analyse.

Ce que la vie t'a appris ?

Que pour être heureux, il faut interroger chacune de ses pensées, ou chacune des injonctions à agir, et se demander si cela est juste, et si cela concoure à faire le bien. Parler et agir avec fiabilité même si cela ne sert pas nos intérêts.

Et pendant ton temps libre ?

Mes activités m'amènent à voyager beaucoup, et j'en profite pour y associer mon goût pour l'histoire et l'art. Le basketball, la Bande Dessinée, le Cinéma et la philosophie sont mes autres hobbies.

Ta philosophie de vie ?

"Faites le bien par petits bouts, là où vous êtes. Car ce sont ces petits bouts de bien, une fois assemblés, qui transforment le monde"

Liens utiles

www.capnord.org

www.gagencywomen.com



Olivier CHANEAC

Directeur de production et achats
MS SAS (Matériel séparation liquide/solide)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué mon service militaire durant ma 3^e année à l'IFAG en étant chargé de l'emploi auprès de la communauté des Harkis. Ce nouveau diplôme en poche et mon BTS d'analyses biologiques et biotechniques, m'amènent à être embauché comme technico-commercial chez **SANOFI DIAGNOSTIC PASTEUR**. J'y reste 6 ans puis suis appelé à la rescousse en 2001, par le fondateur (mon beau-père) de **MS SAS** alors qu'il venait de prendre 3 commandes colossales.

J'y rentre Directeur des Achats au sein d'une entreprise de 40 personnes réalisant un CA de 8 M€. J'ai pris la responsabilité des ateliers, en plus de la fonction achats, en 2005. Aujourd'hui, je pilote 5 personnes aux achats et 25 dans les ateliers.

MS conçoit, fabrique et met en route dans le monde entier des installations de séparation liquide/solide dans les Industries Minérales et les Travaux Souterrains, mais également dans les domaines liés à l'Environnement, comme le traitement de sols pollués. A ce jour, la société emploie 80 personnes et réalise un CA de 20 M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Technico-commercial chez Sanofi Diagnostic Pasteur. Cette première expérience m'a permis de vendre des techniques de biologie moléculaire à des docteurs, des vétérinaires...J'avais 27 ans et c'était extrêmement valorisant !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les échanges seront de plus en plus contractuels, avec des garanties de performance systématiques auprès des fournisseurs. Par ailleurs, les règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement deviennent draconiennes au sein de nos ateliers. Enfin, nous adaptons notre savoir aux problématiques environnementales, au traitement de sols ou eau pollués.

Si tu changeais de métier ?

Créer ma propre entreprise dans le domaine des principes actifs pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique.

Et pendant ton temps libre ?

Sport : VTT et course à pied régulièrement dans l'année. Du ski l'hiver. Musique : saxophone depuis 15 ans, membre de l'harmonie intercommunale.

Tes plus belles réussites

- La 1^{ère} implantation industrielle de biologie moléculaire pour la détection de germes pathogènes au sein de la Société des Caves de Roquefort. Cela a représenté 1 an de travail pour passer de 7 jours de détection à 24h !
- La participation très active au déménagement du site industriel de MS à son adresse actuelle en passant de 700 à 2600m² de bureau et de 2600 à 4600m² d'atelier
- La construction de mon équipe actuelle de 30 personnes.



Delphine CHELLES

Lean Manager WCM
ERASTEEL (Métallurgie)

IFAG Montluçon - Promotion 2006

Comment s'est déroulé ton parcours ?

J'aime les chiffres depuis longtemps puisque j'ai fait un bac techno STT compta/gestion puis un DUT Gea option finances et une licence pro axée finances et industrie. Ma dernière année à l'IFAG se déroule chez **NESTLE/CEREAL PARTNER FRANCE** (achat et transformation des matières premières) près d'Annecy. Contrôleur de gestion pendant 1 an, j'enchaîne avec un CDD chez **BRISTOL MYER SQUIBB** en Corrèze en tant que chargée d'analyses financières. A la fin de mon contrat, **NESTLE/CEREAL PARTNER WORLWILDE SOUTH WEST EUROPE** (reconditionnement et transfert entre usines) me propose de revenir, près d'Annecy, pour prendre en charge le contrôle de gestion de la partie distribution des céréales.

J'y reste quelques mois puis **ROCKWOOL**, m'embauche en mars 2007 pour développer la partie finance de leur projet SAP. Pendant plus de 2,5 ans, je mets en place ce logiciel et coordonne les données du SI (Master Data Coordinator). Une belle expérience qui, faute de poste durable, m'amène à intégrer **ELECTROLUX PROFESSIONNEL** début 2011. J'y suis responsable du contrôle de gestion et de la comptabilité d'une usine de 120 personnes.

En 2016, je rejoins **ERASTEEL** en tant que contrôleur de gestion du site de Commentry où nous fabriquons des barres rondes et des tôles. 4 ans plus tard j'évolue au poste de Responsable des Flux et depuis 2021, je pilote le Lean Management selon le référentiel WCM (World Class Manufacturing).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Rockwool a été très enrichissante professionnellement et humainement. La mise en place et le déploiement de la partie financière du logiciel SAP pour la France et l'Espagne a été ma principale mission. Cette expérience a été un travail d'équipe aux côtés de consultants internationaux.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les dirigeants s'appuient souvent sur nos analyses chiffrées pour prendre des décisions. En période de crise, il est important dans nos fonctions d'être capables de se projeter dans l'avenir et, parallèlement, de tenir compte des réalités du milieu industriel.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour de la cuisine ou de l'accueil touristique comme gérer une ferme auberge.

Tes plus belles réussites

- Réussir à percer professionnellement dans 4 grands groupes internationaux en travaillant en anglais tous les jours.
- Garder une position pragmatique et de conseil auprès des directions, dans un environnement industriel où il y a souvent peu de femmes.



Corinne CHÈZE

Fondatrice et gérante
MINERAL DECO

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

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

Quelle est ton offre ?

Nous avons 3 pôles d'activités :

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

Liens utiles

www.mineral-deco.fr

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

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



Delphine CHICOIX

Responsable communication marque et
communication interne
THÉLEM ASSURANCES

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT Information & communication à Lyon, j'ai étudié 1 an à la fac de Clermont-Ferrand pour obtenir un DEUG de lettres modernes. Peu convaincue par le système d'apprentissage de la faculté, j'entre à l'IFAG en 2004 pour suivre un cycle professionnalisant.

La 1^{ère} année j'avais la charge du développement commercial pour une manufacture de porcelaine d'art. En 2^{ème} année, j'ai été assistante chef de rayon à **AUCHAN**. Pour terminer mon cursus, j'ai intégré **MPG INTERNATIONAL** au titre de Chargée de budget. Mon rôle consistait à élaborer des plans médias incluant la négociation et l'achat d'espaces pour des campagnes pub internationales plutôt sur des budgets bancaires.

Puis en 2007, grâce au réseau des IFAGuiens, je saisis l'opportunité d'un CDD pour devenir chargée de promotion chez **RIANS**. Il s'agissait de réaliser des supports promotionnels pour l'animation des produits en magasin. On m'a également confié la refonte du site internet et la mise en place d'un service consommateurs. Après quelques années, j'ai pris la responsabilité de l'ensemble de la communication corporate, digitale,

Après 12 années passées chez Triballat Rians, je change de secteur et intègre, en 2019, **THELEM ASSURANCES** au poste de Responsable de la Communication marque et interne. A ce titre, je participe à l'élaboration de la politique de communication multicanale et globale de l'entreprise (communication interne, digitale, social media, relations presse, print).

La tendance à venir dans ton métier ?

L'apparition du marketing mobile, de la télé connectée et du web social vont bouleverser rapidement la relation entre les marques et leurs consommateurs. Plus informés, réactifs, exigeants, ces derniers demanderont des réponses rapides et circonstanciées à chacune de leurs questions ou frustrations !

Si tu changeais de métier ?

Créer une structure qui propose des solutions de communication aux petites entreprises locales.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais le plus régulièrement possible de la Salsa et du Pilates en salle. C'est très important, selon moi, de prendre un ou deux soirs par semaine pour souffler et décrocher du travail.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création en 2008 et le pilotage du service "Rians vous écoute", le service consommateurs de la marque, création et suivi des reporting de la voix du client, seuil d'alerte et proactivité pour transformer "le pépin en pépité".



Jérôme DESSAIX

Directeur général CIZETA MEDICALI France

IFAG Montluçon – Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT de Génie électrique & informatique, j'ai effectué un stage chez **PECHINEY** où je me suis ennuyé à programmer des automates ! Alors j'ai décidé de rentrer dans une école de commerce. J'ai dû emprunter pour faire l'IFAG et me suis immédiatement lancé dans une carrière commerciale pour rembourser mon crédit !

LIFESCAN (fabrication & vente de lecteurs de glycémie) m'embauche, dès ma sortie de l'école en 1994, en tant que commercial. Résultats excellents mais salaire en berne, je pars chez **KODAK** au bout d'1,5 an pour vendre des franchises Kodak Express pendant 2 ans.

Puis en 1998, un ancien Manager de **LIFESCAN** me demande de revenir en me proposant un plan de carrière. Après une année à développer un secteur en friche, je deviens Directeur Régional. Un poste occupé durant 10 ans en changeant 4 fois de région et en managant jusqu'à 8 personnes. En 2009, on me propose de devenir Directeur commercial de comptes clés et en 2012 de prendre la Direction Nationale des ventes de Lifescan Group.

En 2021, le spécialiste de la compression médicale et de l'orthopédie, **CITIZA MEDICALI** me propose la Direction générale Adjoint de la filiale France dans le cadre d'une succession de dirigeant.

Trois ans plus tard, je deviens Directeur Général de l'entreprise qui réalise environ 18M€ de CA en 2024

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je vois 3 grandes évolutions se dessiner. Tout d'abord, une « enseignisation » des pharmacies un peu comme avec les opticiens. Puis, une ouverture (limitée) du capital des pharmacies aujourd'hui impossible. Enfin, une concentration des groupes de cliniques qui engendrera - du côté des fournisseurs - une organisation commerciale par marque.

Si tu changeais de métier ?

Monter une entreprise autour de la fiscalité car je suis passionné par les montages financiers.

Ou reprendre une entreprise de services d'équipement à la maison (stores, fenêtres, volets roulants, fabrication bâche) car pas de concurrence chinoise et implantation locale !

Et pendant ton temps libre ?

Achat et revente d'œuvres d'art et de la photo.

Tes plus belles réussites

- Le management représente pour moi une source de réalisation personnelle surtout lorsque l'on peut faire progresser les autres.
- J'ai ainsi eu l'occasion d'amener 4 vendeurs à devenir Directeurs Régionaux. C'est le rôle du management intermédiaire et c'est aussi un capital énorme pour les entreprises qui savent faire fructifier leur vivier humain en interne !



Laurent DESSAIX

Directeur général ASCA REMORQUES INDUSTRIE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 2001, j'intègre **TOTALGAZ** où j'exerce le métier passionnant de commercial installations GPL Industrielles. Au bout de 4 ans, je décide d'accentuer mes compétences dans la vente et rejoins **LEASEPLAN** pour proposer des solutions de financement destinées aux flottes d'entreprises. Deux ans plus tard, je relève le défi d'ouvrir une agence de nettoyage industriel sur Rouen.

Une fois l'ouverture consolidée, je retourne à la vente en 2007 en proposant les solutions en optimisation de charges d'**ALMA CG**. D'abord Responsable Régional pôle RH, je suis nommé en 2010, Directeur des ventes d'un audit sur l'économie d'énergie avec le management de 3 commerciaux Grands Comptes et la formation des 9 commerciaux de la direction des ventes fiscales. En 2011 je prends, parallèlement en charge la Direction des partenariats Groupe. En septembre 2012, je crée le département développement des ventes avec le management de 53 personnes (13 en direct, 2 en indirect et les 38 positions du call center du Groupe).

Après 13 ans chez Alma Consulting, je rejoins **ASCA** fabricant français de semi-remorques en tant que directeur

Commercial, Marketing et Communication puis évolue au poste de DG Adjoint et depuis 2022, de Directeur général.

Créée en 1968, **ASCA** fait partie du Groupe LOUAULT et se situe dans le TOP 10 des constructeurs avec plus de 600 véhicules construits par an.

ASCA, c'est enfin un savoir-faire reconnu et un leadership européen incontestable sur les marchés du porte-conteneurs, gaz et forestier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le passage de Totalgaz où j'avais seulement 20% de prospection à Leaseplan où j'ai appris à « chasser » et à manager. Ce poste m'a également montré que j'avais eu raison de faire l'IFAG, après mon DUT technique, pour donner une orientation commerciale à mon évolution professionnelle.

Et pendant ton temps libre ?

Je participe de près à une passion de ma femme : les chevaux.

Tes plus belles réussites

- Avoir su être un vrai acteur de mon évolution professionnelle soit en prenant des risques lors de changements de sociétés, soit en proposant la création de service comme celui où je me trouve actuellement.

Je pense qu'il faut être proactif pour évoluer dans une entreprise



Sylvie DIAT

Directrice et gérante
WINSTEP CONSEIL

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

Depuis toujours, j'ai l'envie d'entreprendre, héritage familial et volonté d'être maîtresse de mes décisions. Lorsque j'ai découvert en 2015 l'offre de **BOOSTER ACADEMY** et leur projet de réseau de franchisés, j'ai foncé.

L'aventure a duré 10 ans et en 2024, j'ai arrêté la franchise pour ne garder que mon entité WINSTEP CONSEIL, Cabinet de conseil et centre de formation dédié à la performance commerciale et au management.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Christophe DUPAS

Head of Procurement Europe & Asia CHR (Matériaux de construction)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG en 1996, je deviens acheteur chez **SNAIR ET SOCEMAS**, une société réalisant 76 M€ de CA dans l'import alimentaire. En moins d'un an, je suis en charge du sourcing des produits jusqu'à leur référencement en centrales avec une équipe de 4 personnes pour gérer les 23 M€ d'achats.

En 2000, **CASINO** me propose la responsabilité et la mise en place de tout l'import food au niveau de sa centrale. Un volume de 60 M€ d'achats avec une équipe de 4 collaborateurs.

Connaître autre chose que l'alimentaire m'amène, en 2002, chez **RECKITT BENCKISER**, le N°1 mondial des produits d'entretien hors lessive (St Marc, Calgonit...). Installé à Chartres, je supervise les 40 acheteurs locaux dans le monde et gère jusqu'à 120 Millions de pounds d'achats.

La vision stratégique acquise durant ces années m'incite à rejoindre **VERIPLAST** début 2008, comme Executive VP Supply Chain & Procurement et membre du comité de direction de cette entreprise spécialisée dans le packaging et réalisant 500M€ de CA sur 12 sites en Europe.

En 2009, je deviens Head au Procurement de Nespresso SA, filiale à 100% du groupe Nestlé. Avec une équipe de 60 collaborateurs, nous gérons les achats du café vert, des machines de **NESPRESSO** et Nestlé (Spécial Thé, Dolce Gusto...) soit 13 millions de machines/an, du packaging, de la logistique, des investissements, du Media Advertising, des boutiques (mobilier, écrans plats, accessoires). De 2016 à 2019, je pilote les achats packaging du groupe Nestlé avec 3 procurement Hubs (Malaysia, Panama, Switzerland).

En 2020, je rejoins le **GROUPE CHR**, leader mondial des matériaux de construction, à Amsterdam pour manager les achats Europe et Asie. Le groupe emploie 79200 collaborateurs sur 3100 sites dans le monde et réalise 28 Milliards d'Euros de CA en 2019.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue au basket depuis jeune gamin et continue avec l'équipe de Nestlé 2 à 3 fois par semaine. Une passion qui m'a amené à être professionnel à Vichy avant mon bac à 17 ans. Et puis, je m'occupe de mes 3 garçons le plus possible.

Tes plus belles réussites

- Réussir à faire en sorte que les personnes avec qui je travaille s'épanouissent et progressent.
- Le fait d'être un homme heureux au travail, tous les matins, doté d'une envie d'apprendre en continu.
- Mon 1^{er} job m'a donné une vision à 360° des achats et m'a surtout appris à prendre des décisions. À 26 ans, j'avais déjà des responsabilités variées et une forte pression sur les épaules. Cette expérience m'a beaucoup servi par la suite.



Agnès EGEA

Pilote qualité produits AUBERT & DUVAL (Aéronautique)

IFAG Montluçon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dans les années 90, nous avons déjà l'obligation de passer notre 3^e année de l'IFAG en entreprise. Cela m'a permis de travailler très tôt dans l'univers des RH, un métier que je n'ai plus quitté.

Dans ce contexte, j'ai occupé dès 1990 un 1^{er} poste en CDI chez **AUBERT & DUVAL**, une aciérie du Groupe Eramet composée de 1500 personnes. Embauchée en tant « qu'assistante fonction personnel », j'ai pu évoluer vers un poste de Responsable de la gestion administrative du Personnel entourée d'une équipe de 15 personnes. Un véritable défi à moins de 25 ans !

Après 3 ans, j'intègre la **SERRURERIE JPM** à Moulins (500 personnes) au poste d'assistante RH. J'y reste également 3 ans ayant développé une activité nouvelle pour moi, à ce moment-là : la mise en œuvre de la formation continue. Mais le peu de perspectives d'évolutions dans cette société, m'amène à postuler, à 28 ans, chez **DIETAL** qui me nomme immédiatement RRH et aujourd'hui DRH. Depuis, le groupe s'appelle **LA MANUFACTURE DES LUMIÈRES** je coordonnais la gestion administrative RH et la paie des 300 salariés français de ce fabricant de luminaires industriels, industriels, situé dans le Puy de Dôme, comptant un site en Roumanie (250 salariés).

Après 26 ans dans le groupe, je change de voie en 2024 pour rejoindre en tant que Responsable Qualité des produits le Groupe **AUBERT & DUVAL** détenu à parts égales par Airbus, Safran et le fond Tikehau Capital. **AUBERT & DUVAL** est un des leaders mondiaux dans l'élaboration et la transformation des matériaux métalliques complexes (aciers spéciaux, superalliages, titane, aluminium).

L'entreprise réalise 550 M€ de CA en 2022-2023 et emploie 3700 collaborateurs, majoritairement en France sur près de 10 sites industriels dédiés à la transformation de matériaux métalliques complexes (forgeage, laminage, métallurgie des poudres, etc.)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La nomination directe au poste de Responsable des Ressources Humaines chez **DIETAL** m'a permis de franchir un véritable cap ! Les dirigeants m'ont fait confiance d'entrée. Ils m'ont même financé une formation complémentaire pour suivre un diplôme universitaire en droit et pratiques des relations du travail, obtenu en 1998.

Et pendant ton temps libre ?

Le peu de temps que j'ai est consacré à mon fils. J'essaie de me remettre au ski.

Tes plus belles réussites

- Avoir su gagner la confiance de la Direction puis des partenaires sociaux lorsque j'étais RRH. De ce fait, le dialogue social s'avère de bien meilleure qualité lors des réunions mensuelles et les négociations avec les instances Représentatives du Personnel.



Émilie-Rose FANTIN

Responsable développement de comptes MICHELIN

IFAG Montluçon - Promotion 2018

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS esthétique spécialisé dans les marques, j'ai intégré l'IFAG Montluçon en 3^{ème} année de Bachelor « Responsable Opérationnel d'Activité », afin d'élargir mon champ de compétences et de m'ouvrir à d'autres secteurs d'activité.

J'étais en alternance au sein de la **CCI ALLIER** en tant qu'Assistante communication, expérience très formatrice, grâce à laquelle j'ai pu mettre un premier pied dans des domaines que je souhaitais découvrir : la communication et l'événementiel.

Une fois mon diplôme en poche en 2018, **LEGRAND** m'a proposé un nouveau challenge : prendre en charge la communication et basculer leur filiale Afrique de l'Est (Nairobi, Kenya) dans l'ère digitale. Mon rôle consiste, d'une part, à mettre en place le plan de communication annuel par différentes actions, en lien avec nos partenaires locaux : élaboration et suivi de campagnes, création de supports print et digitaux, organisation d'événements, création du site internet et des pages sur les réseaux sociaux, campagnes d'e-mailing etc. et, d'autre part, l'amélioration des performances de l'équipe par le déploiement d'outils digitaux en interne.

De retour en France en 2020, je reprends un Master International à l'Insee en alternance au service Marketing digital de **MICHELIN** à Clermont- Ferrand. En 2022, je suis embauchée au poste de Responsable développement de comptes.

Quelles évolutions sont à prévoir dans ton métier ?

Le digital, offre une perspective d'évolution rapide et positive à la communication. L'intérêt vient du fait que l'on peut tester une offre rapidement, en mesurer concrètement les résultats et ajuster le message si besoin. Cette instantanéité est exceptionnelle. Elle assure des possibilités infinies aux communicants qui doivent adapter leurs KPI à leurs secteurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon dynamisme, ma jeunesse et mon appétence pour le digital et la création. Mon goût pour le risque et le challenge !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai découvert le Kickboxing (boxe pieds-poings) en Afrique et suis devenue fan 😊

Ton ambition ?

Maintenir le cap sur l'international pour découvrir d'autres cultures et me lancer de nouveaux défis, professionnels et personnels.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas hésiter à se tourner vers l'inconnu. Une démarche qui peut parfois faire peur, mais qui, à mon sens, est très formatrice.



Daniel FERNANDEZ

Director International Business Developer
CAP VERT ÉNERGIE (CVE)

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS Electrotechnique, l'IFAG me permettra d'acquérir une double compétence et d'effectuer ma 3^e année en CDI chez **KSB**, fabricant allemand de Pompes Hydrauliques. Technico-commercial pendant 4 ans sur Lyon puis Aix, je saisis l'opportunité offerte par **Chubb** de commercialiser des systèmes de détection d'incendie. En 2007, ma femme à la possibilité de partir à Annapolis, aux US, pour une mission de 9 mois. Nous restons finalement 2 ans durant lesquels je travaille 9 mois comme développeur commercial chez **ADT** (détection d'incendie) puis 1 an chez **TITAN STEEL CORPORATION** en charge du trading d'acier vers l'Amérique du sud.

Nous sommes revenus en France en 2009. **SUNPOWER**, fabricant américain de panneaux photovoltaïques me confie le poste de Regional Sales Manager (Sud de la Loire). Au départ, nous étions 2 salariés en France et 12 quand je suis parti 3 ans plus tard, peu de temps après le rachat de l'entreprise par Total.

Je fais une courte halte en tant que Country Manager en France pour un fabricant taiwanais de panneaux solaires, Winaico et suis aujourd'hui International Business Developer chez **CAP VERT ENERGIE**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez ADT aux USA. Nos résultats chiffrés conditionnaient notre présence ou pas la semaine suivante. Ce système très américain m'a à la fois déstabilisé et renforcé car je suis resté 9 mois malgré la barrière de la langue. C'est moi qui suis parti car le job ne m'intéressait pas. Ce challenge permanent m'a finalement donné confiance en moi !

La tendance à venir dans ton métier ?

Je suis persuadé que les métiers liés au solaire ou à l'éolien sont porteurs d'avenir et de croissance. Ils seront incontournables d'ici 5 ans. En attendant, les fabricants développent leur expertise et tentent de rester présents malgré les fluctuations économiques et réglementaires de leur marché.

Si tu changeais de métier ?

Un métier de gestion de projet dans le milieu artistique qui m'a toujours attiré.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai arrêté de courir aussi intensément qu'aux USA mais je maintiens un fond en courant moins mais régulièrement. Je fais également du tennis. Mais la priorité réside dans ma famille avec ma femme et mon fils.

Tes plus belles réussites

- Avoir participé au succès de Sunpower, une société qui marche très bien en France aujourd'hui
- Pas trop sportif à la base, je me suis mis à courir intensément aux USA. J'y ai pris goût au point de faire un semi-marathon en moins de 2 heures. J'étais fier de cette performance, à force de ténacité et de pas mal de sueur !



Jean-Michel FOURNIER

CEO & Board Member MUSE® BY INTERAXON INC. (Santé mentale)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis né dans un petit village du sud de la France et à l'âge de 16 ans, j'ai abandonné l'école pour devenir électricien. Après une courte période sur le marché du travail, j'ai rencontré un chef d'entreprise qui m'a aidé à comprendre mon potentiel professionnel. Cela m'a amené à retourner au Lycée. Je suis diplômé de l'IFAG mais aussi de l'Institut de Technologie de Nîmes et de l'Université de Birmingham, Royaume-Uni avec un diplôme en génie électronique.

Quelques années après avoir déménagé aux États-Unis, j'ai poursuivi mes études à Harvard Business School, et je suis allé travailler comme ingénieur chez **HEWLETT PACKARD** à Palo Alto, en Californie. 8 ans après, j'ai rejoint **UNITED HEALTH GROUP (AXA des US)** et je me suis concentré sur les technologies émergentes et les soins de santé.

À cette époque, j'ai co-fondé une start-up de plateforme mobile, **BITGYM** spécialisée dans le computer vision à l'aide de caméras 2D. Par réseau, j'ai rencontré les dirigeants des **MILLS**. En 2016, j'ai fait une analyse de l'entreprise et présenté une stratégie à l'équipe de direction. J'ai ensuite dirigé l'ensemble des activités directes aux consommateurs de jusqu'à fin 2021.

LES MILLS MEDIA se concentre sur la création d'expériences de streaming vidéo avec un réseau de 140 000 instructeurs dans le monde avec 7 millions d'utilisateurs par semaine. L'aventure se termine en 2021.

Je poursuis dans le domaine du bien-être et activités sportives chez **KINVEST** pendant 1,5 an. En 2023, je rejoins le board de **MUSE® BY INTERAXON INC.** et deviens CEO de ce fabricant d'un bandeau de méditation connecté, le Muse®.

Les tendances à venir dans le secteur de l'activité sportive et du bien-être ?

Les technologies de la vidéo à la demande ont plus d'impact. Le Covid est passé par là mais nous devons migrer vers la réalité augmentée et un environnement holographique plus tôt que nous ne le pensions.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Connaître l'informatique, les techniques vidéo accessibles sur tous les appareils et la pratique du Fitness et le management d'activité liée à la santé physique ou mentale

Et pendant ton temps libre ?

La famille et les amis, je fais également du VTT et voyage régulièrement.

Ce que la vie t'a appris ?

Persistance, résilience et empathie

Ta philosophie de vie ?

Celle des Mills où j'ai travaillé plus de 5 ans : "Pour une planète plus en forme" - où l'eau propre, l'air frais, une alimentation durable et des personnes en bonne santé constituent l'essence de ce mantra.



Guillaume GAUME

Directeur Service Clients
JOHNSON CONTROLS HITACHI AIR
CONDITIONING EUROPE

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Avec un BEP/CAP Compta puis un bac Compta, j'ai emprunté une passerelle pour obtenir un BTS action commerciale. Ne souhaitant pas rester sur une formation courte, j'ai ensuite fait l'IFAG. C'est en 1995, durant ma 3^e année, que j'intègre la société **AIRWELL** en tant que technico-commercial. A l'époque, mes objectifs sont multiples : faire du terrain, intégrer la technique, faire de la prescription et du BtoB. Mais au bout de 5 ans, je n'ai pas senti d'évolution de carrière possible.

Aussi lorsqu'en 2000 **HITACHI** me propose le poste de Responsable régional des ventes de la région Nord-Ouest, avec 44 départements à gérer comprenant un réseau de distributeurs mono-marque, j'accepte. Rapidement, je prends en charge la totalité du réseau en France avec 1 personne. Mon périmètre de directeur du réseau National s'élargit au développement des accords nationaux grands comptes. En 2006, on me nomme directeur du développement commercial France avec une équipe de 5 personnes et en 2017 Directeur du service Clients de la nouvelle entité **JOHNSON CONTROLS HITACHI AIR CONDITIONING EUROPE**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er poste de commercial chez Airwell : on passe de la théorie à la pratique surtout quand une grosse partie de votre salaire est variable ! Le terrain permet d'apprendre à compter sur soi mais aussi à prendre confiance en soi.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Hitachi est détenu par des Japonais. Les asiatiques utilisent la climatisation et le chauffage comme nous le micro-onde ! Leur utilisation est hyper banalisée d'où une logique industrielle possible. En, Europe, nous sommes encore dans une logique de BtoB et de sur-mesure. A l'avenir, nos produits vont se banaliser et être vendu directement aux particuliers. Cela engendrera une mutation commerciale car on ne fait pas du BtoB comme du BtoC.

Si tu changeais de métier ?

Devenir entrepreneur en reprenant une entité afin d'appréhender la palette globale d'une activité.

Tes plus belles réussites

- Chez Airwell, on partait d'un dépôt de bilan et d'une perte de 600 MF (à l'époque) en 18 mois ! Nous étions une équipe de 5 commerciaux sur Paris et nous avons remonté les ventes de manière considérable sans compter nos heures ! Faire du commercial dans un tel contexte était très formateur !
- La signature d'accords nationaux entre de grandes sociétés (GDF, Eiffage...) et Hitachi.



Rémi GOZARD

Account Manager

GREENLY – CERTIFIED B CORP

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours été passionné de communication et de digital. Dès l'IFAG, j'étais un fan de Twitter* et des réseaux sociaux. J'ai commencé humblement par un stage de fin d'études dans la communication à la **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE** puis je suis parti 1 an en Australie où j'ai été Chargé de projet en communication dans une société de crowdfunding. De retour en France, je suis devenu conseiller de vente dans le luxe en rejoignant **BURBERRY**. Deux ans plus tard, **LOUIS VUITTON** m'a débauché pour rejoindre ses rangs où je travaille à la maison mère, au magasin des Champs-Élysées. Je travaille dans l'équipe Guest Relations, c'est une équipe qui s'occupe de la gestion de nos rendez-vous et des salons privés. Puis, cette dernière année, j'ai eu la chance d'effectuer une mission au siège, au Digital EMEA, en tant que E-merchandising Assistant. En 2021, j'ai rejoint une nouvelle équipe: La Conciergerie Digitale pour apprendre le nouveau métier de Digital Private Customer Relationship.

Puis, j'ai souhaité changer d'univers et m'orienter vers une entreprise qui s'engage pour la planète. En 2022, je rejoins **GREENLY** en tant qu'Account Manager. Nous proposons des solutions aux entreprises pour mesurer leur bilan carbone.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La conciergerie digitale permet d'établir une relation ultra-personnalisée avec les VIC (Very Important Customer) qui consomment le plus sur Internet. Elle représente l'avenir du retail.

Ce que la vie t'a appris ?

Je n'ai pas la prétention à mon âge de dire ce que la vie m'a appris mais je retiens que la bienveillance est essentielle au travail comme dans la vie. J'ai adoré mon expérience au Bangladesh en tant que LV for UNICEF reporter. J'y ai rencontré les Rohingyas, une minorité musulmane réfugiée au Bangladesh. Le but était de leur donner de la visibilité et communiquer sur ce qu'il se passe sur place pour eux. C'était très fort.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai créé **CHERE TERRE**, une marque de vêtements éthiques. Les vêtements sont unisexes, en coton 100% Bio, et fabriqués en France. De plus, nous plantons 1 arbre pour chaque t-shirt vendu. L'aventure a duré 2 ans.

En 2022, je créé **VROMTON** un kit pour fabriquer un fromage végétal gourmand.

Ta philosophie de vie ?

« Respecte ta mère ! » (*la Terre*)

Il s'agit d'un slogan d'un des t-shirts de ma marque de vêtements Chère Terre

Tes liens utiles

<https://don.unicef.fr/>

<https://Chereterre.fr>

* Article [La Montagne \(2013\) consacré à Rémi sur Twitter](#)



Olivier GRANET

Country Manager Global Marine & Offshore Services
JOHNSON CONTROLS GLOBAL MARINE & NAVY

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Au départ, Jean-Marc Picandet (Directeur de l'IFAG Montluçon) me conseille de tenter une expérience commerciale chez **XEROX**. J'y ferai carrière de 1992 à 2004 avec un premier poste comme vendeur jusqu'à devenir Directeur Régional (100 personnes). Cette expérience m'a permis d'acquérir une approche Services aux entreprises. Elle m'orientera vers l'immobilier, chez **FACEO** (filiale de Cegelec et Thalès), en tant que Directeur Régional intégrant la responsabilité de toutes les fonctions de l'entreprise (300 salariés).

En 2010, Vinci rachète Faceo et l'intègre à **VINCI FACILITIES**, qui rassemble l'ensemble des expertises de maintenance technique et de Facility management du Groupe. L'objectif : donner une forte visibilité à ces offres pour les développer.

En avril 2011, on me confie la Direction Générale du Pôle Services France de **VINCI FACILITIES**, pour porter les offres de sécurité et sûreté, avec 2300 collaborateurs. En avril 2014, **FIDUCIAL** acquiert la division de sûreté et sécurité humaine du Groupe Vinci, composé de 6 sociétés et me nomme DG de 3 d'entre elles, regroupant 1700 agents.

Un an plus tard je dirigerai la partie Technologies et Services (4 entités) chez Fiducial et serai en charge des Mergers & Acquisitions dans ce domaine.

En 2019, j'intègre **JOHNSON CONTROLS** au poste de Directeur Général Réfrigération Industrielle & HVAC. En 2024, je poursuis mon parcours au sein du groupe en rejoignant la filiale **JOHNSON CONTROLS GLOBAL MARINE & NAVY**, où j'occupe désormais le poste de Country Manager Global Marine & Offshore Services

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'intégration de technologie dans tous les métiers de Services comme apport de valeur ajoutée et vecteur d'économies. Le transfert probable d'activités régaliennes.

Si tu changeais de métier ?

Un retour à l'informatique et aux I.T, ma formation d'origine et ma première expérience.

Et pendant ton temps libre ?

Les loisirs en famille avec mes 2 garçons et entre proches. La mer avec la chasse sous-marine, les voyages, la musique avec la pratique de la guitare, la course à pied toutes les semaines et la participation à quelques semi-marathons.

Tes plus belles réussites

- Ma famille !
- D'avoir appris des échecs de la dure Loi de la prospection commerciale ! Une école indispensable, selon moi, pour progresser de manière pragmatique et efficace.
- Rester proche du terrain, des clients, des collaborateurs dans les réussites comme les échecs.



Thomas GUERIN

Product Category Manager MICHELIN

IFAG Montluçon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, j'intègre le **Groupe Michelin** comme attaché commercial. Très vite, j'évolue vers un poste de responsable commercial à Nantes puis Chambéry.

Après 6 années sur le terrain, je rejoins un projet innovant centré sur la réduction de la consommation de carburant des poids lourds. Plus orienté gestion de projet et véhicule connecté, ce rôle me permet de découvrir l'ingénierie véhicule et l'analyse de données.

En 2011, je reviens au commerce comme **Responsable Formation et Méthodes** pour la force de vente Europe. J'y pilote les formations, les méthodes de vente, le staffing par pays et le déploiement du CRM.

En 2018, je deviens **Responsable Grands Comptes** pour l'entité Services & Solutions. Je gère une dizaine de clients internationaux, développe des contrats de gestion externalisée (3 à 5 ans) et accompagne le lancement de solutions digitales.

En 2022, je suis promu **Global Account Manager**. Trois ans plus tard, j'évolue vers un rôle plus stratégique en tant que **Product Category Manager**, chargé de la stratégie marketing d'une catégorie de produits, de l'analyse marché à la coordination inter-équipes.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le véhicule connecté, la gestion globale de flottes et les offres de solutions digitales associées sont en pleine croissance.

L'offre de solutions, propres et durables, liées à l'économie de fonctionnalité où l'on paie non plus pour un produit mais pour l'usage que l'on en fait.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste, le déploiement du CRM Salesforce auprès de la force de vente en Europe. Un très gros chantier au niveau IT mais aussi au niveau humain en termes de digitalisation et de responsabilisation. Cela a été, pour moi, un vrai apprentissage sur ce qu'est la gestion du changement dans un environnement multiculturel.

Si tu changeais de métier ?

L'entrepreneuriat m'a toujours attiré. Je m'investirais dans une activité liée aux énergies renouvelables, pour joindre l'utile à l'agréable.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes amis ! Côté sport je pratique le trail et le VTT dans les volcans d'Auvergne, et le golf quand mon agenda le permet !

Tes plus belles réussites ?

Après 19 ans chez Michelin, ma plus belle réussite est dans la reconnaissance des personnes avec qui je travaille.

Le fait d'avoir pu évoluer et m'épanouir dans différents postes est en soi une réussite pour moi, et comme on dit, les plus belles performances sont celles qui durent !



Aurélie JAULHAC

Manager développement commercial LE GROUPE LA POSTE

IFAG Montluçon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

En 2015, je rejoins **LE GROUPE LA POSTE** pour développer les solutions documentaires. Au bout d'1,5 an, j'évolue au poste Responsable Clients Grands Comptes que j'ai occupé plus de 7 ans.

En avril 2024, je suis promue pour piloter le développement commercial de ma région.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans le secteur du recrutement ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Jocelyn JEANNIARD

Franchisé CARREFOUR MARKET

Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 1994, je côtoie le milieu de la distribution en vendant, durant 1,5 an, les produits de chez **SEB** aux grandes surfaces. A 26 ans, je saute le pas et devient, Directeur stagiaire des **SUPERMARCHÉS STOC** qui m'amène, en fin de formation, à prendre la direction d'un 1er magasin de 6 millions d'euros de CA. L'enseigne rachetée par Carrefour se transforma au fil du temps en supermarchés Champion pour devenir aujourd'hui Carrefour Market.

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **CARREFOUR MARKET**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.

En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise. Depuis, je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market. Elle regroupait alors

11 magasins intégrés, qui génèrent 150 M€ de CA et emploie plus de 600 personnes.

En 2019, je deviens franchisé de 2 magasins à Chassieu (69) et St André de Corcy (01)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} magasin en tant que Directeur : à 26 ans, je devenais le Patron d'une petite PME, où j'ai tout appris du commerce, du management et de la gestion, avec au bout la fierté d'avoir redressé le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'omnicanal : le développement de tous les canaux pour accéder et servir les clients : le drive, l'internet, la livraison à domicile, le clic and collect ...

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai animé avec plaisir et engagement l'Association Alumni pendant 5 ans. Je tente de me réserver un peu de temps entre mes enfants, mes amis (autour d'une bonne bouteille de vin) et le sport. Allez l'OL, le Lou et l'Asvel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants avant tout
- Mon parcours
- Mon engagement associatif



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 avons 1 client national il y a 3 ans et sommes aujourd'hui référencés nationalement chez tous les grands distributeurs.



Cyril LACROIX

Agent Général et dirigeant AXA

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à reprendre une entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Olivier LAFORE

Directeur de la stratégie commerciale
et des grands comptes négoce
EDILIANS (Construction)

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé très tôt dans l'univers industriel en étant, dès la sortie de l'IFAG, technico-commercial chez **SAINT GOBAIN VITRAGE**. Au bout de 3 ans, une opportunité s'est présentée à moi chez **IMERYS**, le leader mondial de l'extraction, la transformation et la valorisation des minéraux industriels.

Je l'ai saisie pour devenir chef de secteur puis responsable marketing produits pour le marché Europe. Ensuite, j'ai commencé à gérer un vrai business unit à travers un poste de Directeur régional des ventes (DRV) avec le management de 20 personnes sur 26 départements. Aujourd'hui, après 10 ans chez **IMERYS TOITURE** devenu **EDILIANS**, je pilote la stratégie marketing globale de l'activité toiture avec une équipe de 20 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de fonction au poste de DRV sans réelle notion de management. J'ai appris à être dans l'empathie et la compréhension, à piloter et fédérer une équipe derrière un homme et un projet. Une expérience humainement enrichissante!

Les tendances à venir dans ton métier ?

Nos minéraux entrent dans la composition des matériaux liés à l'habitation. Dès lors, les questions environnementales seront au cœur de nos préoccupations. Elles existent déjà avec toutes les réglementations qui entrent en vigueur, type la RT 2012 (réglementation thermique).

Le métier du marketing que j'exerce aujourd'hui consistera de plus en plus à anticiper les besoins et à intégrer, dans cette réflexion, la valorisation des minéraux. D'autant que les problématiques sont d'ores et déjà et seront plus que jamais globales en termes de construction de bâtiments ou de maisons (tuiles + murs).

Si tu changeais de métier ?

J'essaierais d'exercer un métier proche de la nature, des valeurs rurales mais je n'y ai pas réfléchi plus que cela. Alors tout est possible... !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un passionné de pêche à la mouche.

Tes plus belles réussites

- Avoir fédéré et fait avancer avec succès une équipe d'une vingtaine de managers autour d'un projet lorsque j'étais Directeur Régional des Ventes.
- Avoir réussi à changer de casquette régulièrement en me remettant en cause à chaque fois.



Eric LICONNET

Fondateur (Cameroun)

ECLIPSE CONSULTING (Communication)

IFAG Montluçon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer tes différentes entreprises ?

Je suis en entrepreneur dans l'âme ! Après mon bac, en 2007, j'ai créé **CELLULO AIDES 03**, une entreprise de services à la personne qui a compté jusqu'à 28 salariés souvent issus des Restos du cœur. Mais Sarkozy a changé le système des aides et j'ai dû fermer boutique ! J'ai rencontré D.Lemaire à la Table Ronde Auvergne qui m'a convaincu de reprendre mes études à l'IFAG Montluçon, ce que j'ai fait !

En 2012, je rejoins **HILTI** à Paris en tant qu'animateur des ventes puis relais marketing. Trois ans plus tard, **CASTORAMA** me propose d'être chef de rayon à Vélizy. J'y reste un an.

Dès 2017, je crée **ECLIPSE CONSULTING** à Douala, la capitale économique du Cameroun. Un projet que je mûris depuis 2011, en tissant mon réseau sur place avec des A/R France / Cameroun, tous les 6 mois. Aujourd'hui, avec mon équipe de 9 salariés, nous développons 4 pôles : la communication, la formation, studio photo et Events, courtage (mise en relation pour travaux Btp). Notre particularité : proposer un package qui englobe tous nos services et la parution trimestrielle de notre magazine sociétal : **ECLIPSE MAG**

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

En Afrique, la communication digitalisée des entreprises n'en est qu'à ses débuts alors que la moitié des particuliers paient leurs achats avec le mobile. L'avenir est donc vers une digitalisation croissante du business en général.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon cursus au sein de l'IFAG et ma vision à long terme sur mon activité. Je pose les briques, une à une, d'un futur groupe de communication qui, je l'espère, deviendra leader au Cameroun, d'ici quelques années.

Ce que la vie t'a appris ?

La patience et savoir que l'on peut toujours se relever, même après une mésaventure.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai créé mon entreprise en 2017 à Douala (Cameroun). Le business se développe très bien et nous sommes déjà 10 personnes au total. Je fais des allers/retours, tous les 2 mois, entre la France et l'Afrique pour poursuivre ce développement.

Ton ambition ?

Créer un groupe de communication qui rayonnera sur toute l'Afrique.

Ta philosophie de vie

Entreprendre avec humanité, partager, donner de l'espoir.



Patrick MASSARD

Acheteur
SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE

IFAG Montluçon - Promotion 2011



Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière professionnelle en 1982 avec un BTS Electronique d'abord chez **MICHELIN** puis, très rapidement, je rejoins **SAGEM** qui s'appelle aujourd'hui **SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE**.

Après plus de 15 ans d'expérience comme technicien en électronique, j'ai commencé ma reconversion par la fonction qualité, et ensuite, en 2006, il m'a été proposé un poste d'acheteur que j'ai accepté avec enthousiasme.

Après quelques mois d'acquisition des compétences de base de ce métier, j'ai pu rapidement évoluer dans la fonction en gérant des dossiers ayant des enjeux importants pour la société.

Actuellement je gère un portefeuille d'achat de plus de 2 M€/an. J'ai en charge des familles d'achats de produits très techniques. L'acheteur a la responsabilité de mettre en place la contractualisation des relations commerciales entre les fournisseurs et Sagem, pour répondre aux exigences de la production industrielle.

Cette fonction m'a permis de justifier les compétences de mastérisation par la démarche VAE que j'ai pu mener à bien grâce à l'IFAG.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mise en place du Lean Manufacturing chez un fournisseur pour améliorer sa performance industrielle (Coût, Qualité Délais).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Maîtriser les fournisseurs à l'international, avec les différences culturelles.
- Gérer les risques
- Savoir bâtir une stratégie
- Avoir des compétences juridiques pour la négociation des contrats

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour faire du management de programmes industriels.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de footing, du bricolage et des voyages pendant les vacances.

Tes plus belles réussites

- Mise en service de lignes de contrôle de décodeurs
- Conception des systèmes de traitement de l'eau par électrolyse du sel.
- Validation de systèmes de maintenance sur le porte-avions Charles-de-Gaulle.
- Introduction et validation d'un nouveau fournisseur, incluant le transfert de production.
- La validation du diplôme de l'IFAG par la VAE



David MERCIER

Responsable développement commercial
VELOGIK

IFAG Montluçon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

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

Liens utiles

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



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.

En 2022, je deviens Global CFO de **VILMORIN MIKADO** (filiale de Limagrain) leader mondial des semences potagères et 4e semencier mondial.

La tendance à venir dans ton secteur/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 moto-cross 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.



Pascal PIROTTE

Directeur des ventes et Opérations METRO FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je commence ma carrière en faisant de l'audit Interne chez **STOC** (aujourd'hui Carrefour Market) pendant 2 ans puis en dirigeant un supermarché de 60 personnes à 26 ans. Au bout de 3 ans, je prends une année sabbatique et pars faire le Tour de l'hémisphère Sud. De retour en France, je réintègre STOC et sa filiale **PG** puis deviens rapidement RH opérationnel. Quatre années plus tard, **ATAC** m'offre le poste de DRH réseau (100 magasins) puis de Directeur de région (13 magasins/700 personnes).

En 2007, je crée avec un associé un site E-Commerce dans le Scrapbooking et déménage à Bourges avec ma famille. L'affaire roule mais je souhaite retrouver le management d'une grande structure.

Michaël Page me propose alors la direction d'un entrepôt chez **METRO** qui me confie la responsabilité de la diversification et du 1^{er} site internet de METRO. J'ai ensuite dirigé l'Omnicanal & les Services chez METRO FRANCE (94 entrepôts, 9500 collaborateurs et 4,2 Milliards de CA) soit un périmètre de 400 personnes. Nous avons mis en place une marketplace et un « comité Change » pour digitaliser davantage l'entreprise et la relation client.

De janvier 2021 à 2024, je suis DRH de METRO France et membre du Comex. En août 2024, je prends en charge la direction des ventes et des Opérations.

La tendance à venir dans ton métier ?

Après le Multicanal, le Crosscanal... nous parlons aujourd'hui d'Omnicanal. L'enjeu se situe davantage dans l'accompagnement au changement des entreprises de Distribution comme METRO que dans le déploiement du seul « Click and Mortar ».

Si tu changeais de métier ?

Peu importe le sujet et le domaine, ce qui m'intéresse c'est d'enrichir l'ADN d'une entreprise - si possible de grande taille - en ayant un lien très fort avec l'opérationnel et le client.

Et pendant ton temps libre ?

En famille avec ma femme et mes deux enfants. Sinon, je suis un fan de photos et de voyages et j'aime pratiquer, de temps en temps, du tennis de table.

Tes plus belles réussites

- Le tour du monde réalisé en un an, peu d'années après l'IFAG parce qu'il s'agit de la réalisation d'un rêve de gosse !
- Mon expérience entrepreneuriale a été une « réussite personnelle » car elle m'a énormément appris sur moi, mes folies, mes limites ! Elle fut également une aventure collective incroyable avec mes associés, ma famille.



Jean-Baptiste PLANCHE

Senior Vice President Products & Portfolio Europe ORANGE (Télécommunication)

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué toute ma carrière professionnelle au sein du même groupe. Attaché commercial à ma sortie de l'IFAG en 1993 pour **EGT**, filiale de France Télécom, j'ai vendu des terminaux de télécommunication (alphanages, Radio Com 2000, GSM). Puis de commercial, je suis passé au secteur achats deux ans plus tard en acceptant un poste d'acheteur pour piloter l'activité GSM.

J'ai ensuite progressé régulièrement à différents postes de responsabilité des achats (mobiles, terminaux, Recherche & Développement) avant d'être nommé Directeur des Achats France de **FRANCE TELECOM ORANGE** en 2007.

En 2011, l'opérateur français se rapproche de son homologue allemand Deutsche Telekom et crée une centrale d'achats commune, **BUYIN**. À la suite de quoi, j'intègre le comité de direction de cette Joint-Venture et suis nommé Senior Vice President - Customer Equipment.

En juillet 2017, je rejoins **ORANGE BUSINESS SERVICES** au poste de Vice President – Project Management center, puis de Vice-Président – Co-innovation with Partners.

À partir de 2020, j'ai occupé le poste de Vice-Président et aujourd'hui celui de SVP & Portfolio Europe chez **ORANGE**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La crise sociale qui a traversé France Télécom il y a quelques années. Transformer un contexte aussi délicat en quelque chose de positif a demandé une énergie considérable, qui m'a énormément appris dans mes fonctions de management.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur des télécommunications est très complexe, très concurrentiel. On doit vivre le paradoxe de résultats commerciaux exceptionnels avec des produits désormais indispensables mais avec des cours de bourse en chute. Notre environnement est impressionnant de créativité et de dynamisme, mais les marchés s'interrogent beaucoup sur les opérateurs historiques.

Si tu changeais de métier ?

Je prendrais la direction d'une entité opérationnelle, pour toucher du doigt tous les domaines d'activité de l'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai trois passions : le vin, la cuisine et le golf, qui permet de consacrer à mon épouse des loisirs à deux.

Tes plus belles réussites

- La Direction des Achats de France Télécom Orange pendant quatre ans, avec un niveau de performance jamais atteint.
- J'ai quitté mes fonctions en laissant un bilan très positif, à la fois en termes de gestion des ressources humaines et de résultats financiers.



Nathalie RIBIER

Gestionnaire de copropriété FONCIA

IFAG Montluçon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste ?

Une fois mon BTS agroalimentaire en poche, j'ai voulu poursuivre pour avoir un niveau d'études Bac+5. Des amis m'ont parlé de l'IFAG à Montluçon où j'ai passé le concours d'entrée avec succès. Le stage de fin d'études, m'a permis de commencer à travailler à des postes plutôt administratifs. Tout d'abord, 5 mois au **CREDIT AGRICOLE** Centre Loire puis 4 mois à la **CHAMBRE D'AGRICULTURE DE CLERMONT**.

J'enchaîne en 2005 comme Assistante de Direction chez **PAT A PAIN** à Moulins puis Adjointe de Direction du nouveau magasin de Cosne sur Loire comprenant une équipe 8/10 personnes.

En 2007, je deviens responsable de magasin au sein de l'enseigne **La CROISSANTERIE** à Paris. Il s'agissait de piloter au quotidien une équipe de 6 personnes mais aussi de faire la gestion du planning, des commandes, le respect des objectifs, le recrutement, le management...

Fin 2008, j'ai voulu revenir à la vente et j'ai trouvé, par connaissance, un poste de négociatrice en immobilier au sein de l'agence immobilière **ORPI** de Malakoff. En 2014, j'intègre le **ORPI**, situé à Vanves, en tant que conseillère en immobilier.

Après 8 ans chez ORPI, je deviens gestionnaire de copropriété chez **FONCIA**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans la restauration rapide, j'ai pu manager, recruter, faire du reporting d'objectifs commerciaux auprès d'un siège et comprendre les différents pans du pilotage d'une Business Unit. Des expériences riches où j'ai compris que le management est un exercice de style très délicat !

Les tendances dans ton métier ?

L'intégration des nouveaux outils de communication tel que les réseaux sociaux. L'évolution des différentes lois liées à notre métier : loi Alur...

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais la ferme de mes parents.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de mes 2 enfants. Sinon, j'appartiens au conseil de quartier de la ville de Vanves et suis élue suppléante de l'API, une Association des Parents (d'élèves) Indépendants de l'école de ma fille.

Tes plus belles réussites

- Arriver à être maman de 2 enfants en même temps qu'un travail prenant et sur Paris, représente une forme de réussite au quotidien !
- Travailler dans un domaine où je n'avais pas reçu de formation, au départ, et avoir su apprendre et m'adapter au quotidien.



Olivier SAFIN

Fondateur et Directeur général
SATEL (Télémarketing)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Pascal TESTEIL

Président
TOUCHPOINT MEDICAL (USA)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 25 ans de carrière, j'ai fait 6 jobs et 5 déménagements. J'ai tout de suite intégré **SOUTHCO**, une société familiale privée, comprenant 4000 collaborateurs, et fabriquant des loquets, fixations, poignées pour l'industrie, le ferroviaire, les équipements médicaux, les data centers. De commercial, j'évolue à Sales Manager France et Benelux. À la création de la filiale européenne, je pars à Londres en tant que responsable de la partie Sud-Ouest de l'Europe. En 2007, il m'est confié la direction d'une Business Unit aux USA (mission d'expatrié). Après la crise de 2008, je reviens en Europe et prends, durant 9 ans, la responsabilité de l'Europe entière et de l'Inde.

SOUTHCO appartient au Groupe **TOUCHPOINT Inc.** qui comprend 3 entités dont la branche Healthcare. Depuis Avril 2018, je dirige, en Floride, l'une d'elles, **TOUCHPOINT Healthcare**, spécialisée dans l'installation et la gestion des points de soins et des médicaments. L'entreprise est constituée de 420 salariés, proposant plus de 400 solutions customisées à nos 50 000 établissements /clients.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans notre cœur de métier, lié aux solutions de gestion des médicaments, les logiciels et vont permettre, aux hôpitaux, une traçabilité des médicaments de la pharmacie centrale jusqu'aux patients. Les données enregistrées favoriseront une meilleure productivité du personnel médical et diminuera le taux d'erreur d'administration des médicaments qui s'élève à 20%.

Ce que la vie t'a appris ?

Mon ADN : provoquer la chance et aller de l'avant

Savoir s'entourer des bonnes personnes pour mieux déléguer.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps en famille avec nos 3 enfants. Nous partons en périple sur notre bateau. Sinon, je fais du ski nautique et, dans quelques temps, je reprendrai le pilotage d'avions.

J'appartiens à [Vistage](#) un Club de CEO et suis challengé 1 journée par mois par d'autres leaders, ma « gym » intellectuelle !

Ton ambition ?

Devenir un des 1^{ers} touristes de l'espace !

Ta philosophie de vie ?

Changer et s'adapter avant d'y être forcé