

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



IFAG PARIS

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Fanny ABOU

Directeur hébergement CLUB MED ALPE D'HUEZ

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

L'hôtellerie, pour moi, c'est un métier de passion. J'ai expérimenté tous les métiers opérationnels : serveuse, réceptionniste, femme de chambre, organisatrice d'événements. Dès 2016, j'ai évolué au service commercial du siège de **Marriott Canada** où j'ai proposé, pendant plus de 2,5 ans, une offre commerciale pour les particuliers ou entreprises grâce à la large gamme d'hôtels du 2 au 5 étoiles à travers le Canada.

En octobre 2018, je rejoins **W Montreal Hotel** en tant que Sales Manager. Ma mission consistait à répondre aux demandes des entreprises, des gouvernements et des particuliers concernant les blocs de chambre, les espaces de réunion et autres services de l'hôtel. Je coordonnais également le service à la clientèle pour nos clients VIP.

Après 6 ans au Canada, je reviens en France en 2021 pour prendre la direction adjointe du **Campanile** à Aix en Provence. Quelques mois plus tard, je saisis l'opportunité de devenir Directeur de l'hébergement au **Club Med Alpe d'Huez** où je dirige et coordonne une centaine de personnes.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime l'hôtellerie et être au service du client, j'essaie de faire en sorte que le service rendu soit de haut niveau. Je n'hésite donc pas à changer les processus et à améliorer nos outils de travail dès que je pense qu'ils ne sont pas adaptés.

Ce que la vie t'a appris ?

J'étais femme de chambre en arrivant à Toronto, j'ai attendu 1 an que mon entreprise me propose un poste à la réception, ils me l'ont refusé 2 fois de suite. J'ai postulé chez Marriott au poste où je suis actuellement, j'ai été prise tout de suite ! Je mettais la faute sur mon anglais, mais tant que je ne croyais pas en moi, il était très difficile de convaincre les employeurs.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionnée de danse, je fais du Tango argentin. J'ai aussi une passion pour la psychologie, je souhaiterais suivre des cours du soir, mais ça m'engage à ne pas déménager dans une autre région du monde pendant quelques années et pour moi, c'est compliqué...

Ton ambition ?

A moyen terme je souhaiterais travailler au service développement, afin d'agrandir l'entreprise et d'aider à l'ouverture de nouveaux hôtels.

A long terme, je souhaite devenir Directeur d'hôtel

Ta philosophie de vie ?

« Rester, c'est exister.
Voyager c'est vivre »



Isabelle ADER

Inspectrice Commerciale AXA

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG en 1991, j'intègre **Axa Crédit** – aujourd'hui **Axa Banque** – où, successivement, je m'occupe de la gestion de sinistres, du recouvrement, de la mise en place de procédures, du contrôle interne. Il s'agissait de la création de cette entité de crédit revolving où nous étions 20 personnes et au sein de laquelle je suis restée 9 ans pour devenir, au final, responsable du contrôle interne. En 2000, je rejoins **Axa assurances** pour faire de l'audit et du contrôle interne. Trois ans plus tard, je deviens responsable des achats des services généraux d'**Axa France** sur Paris, avec le pilotage d'une équipe de 4 à 6 personnes et l'achat de 60 M€ annuel. En 2007, on me propose le poste de responsable de gestion à **Mautauban**. J'y manage, pendant 4 ans, une équipe de 17 personnes pour la partie sinistres et une autre de 5 personnes pour la partie primes. En 2011, j'intègre **Axa France à Balma** pour y faire du recrutement externe. Nous fonctionnons comme un cabinet de recrutement sachant que notre objectif est de trouver des commerciaux salariés.

En septembre 2015, je deviens Inspectrice commerciale en charge du recrutement et de l'animation des agents généraux de mon secteur et en 2017, en charge de l'animation SO et du

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage aux achats fut important pour plusieurs raisons : j'ai managé une équipe de 4 à 6 personnes aux profils très variés, géré une charge de travail énorme avec des déplacements dans toute la France et la nécessité de créer des outils de rationalisation pour s'en sortir. Enfin, j'ai su transformer la fonction achats pour en faire une fonction support facilitatrice et non un empêcheur de tourner en rond !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'assurance à la personne est un métier porteur car elle ne concerne pas que l'assurance vie mais également la retraite, la santé, la prévoyance... Pour autant, nous remarquons une désaffection des candidats pour vendre ce type de produits.

Si tu changeais de métier ?

Une activité en rapport avec le tango, l'Argentine

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du tango argentin et participe activement à une association qui organise un festival, dans Toulouse, une semaine /an en juillet. Un événement qui nécessite pas mal de préparation

Tes plus belles réussites

- En 2006, le déplacement du siège d'Axa de La Défense à Nanterre (3000 personnes) et la fermeture de plusieurs autres sites.
- Il s'agissait de piloter le projet de A à Z, en accord avec le service logistique, mais aussi de passer tous les appels d'offres : le mobilier de bureau, la décoration, la poste... sans oublier le déménagement lui-même qui a duré 5 jours et où tout le monde devait être installé le jour J !



Isabelle ALLEGAERT

Managing Director INMAC WSTORE (BECHTLE GROUP)

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait toute ma carrière dans la distribution de matériel informatique. Dès mes études à l'IFAG, j'étais déjà assistante achat chez **OMNILOGIC CHS**, un grossiste informatique. J'y suis restée 11 ans et j'ai fini Responsable de la BU Marketing/Achat (équipe de 14 personnes et gérant 60% du CA de l'entreprise). En 2000, j'intègre **ACTEBIS**, où je dirige la partie Marketing/Achats (47 personnes) de ce grossiste informatique.

C'est 8 ans plus tard que je rejoins **INMAC WSTORE** où j'ai vécu plusieurs rachats dont le dernier en 2018 par le groupe allemand **BECHTLE**, 1^{er} revendeur IT et système intégrateur d'Allemagne et le 1^{er} en CA au niveau européen avec 5,3Mds € de CA en 2019, 11000 collaborateurs 75 intégrateurs, 26 filiales dans 14 pays. Aujourd'hui, je co-dirige **INMAC WSTORE France**, la plus grosse société du groupe **BECHTLE** en réalisant 477M€ de CA avec 500 collaborateurs (dont 250 commerciaux) sur le marché professionnel uniquement (de la TPE à la multinationale). Notre capacité d'anticipation, de stockage et notre système ERP développé en propre, nous ont permis de traverser la crise sanitaire avec succès !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

En plus de la distribution de matériel, nos clients ont des besoins d'accompagnement de transformation numérique grâce à des solutions IT et services associés. Notre ambition : devenir l'architecte IT des entreprises.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

L'engagement et l'exigence dans ce que j'entreprends mais en restant toujours très positive et attachée à garder du plaisir dans l'action.

Ce que la vie t'a appris ?

Les nouvelles générations de femmes n'auront pas à se battre pour accéder à des postes de leader comme nous avons pu le faire. Je pense que ce sera plus simple pour mes filles et j'en suis ravie.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime voyager à titre personnel et j'ai aussi la chance de pouvoir le faire dans le cadre de mon travail.

Ta philosophie de vie ?

« Profitons de tous les moments et agissons toujours avec plaisir ! »

Tes liens utiles

inmac-wstore.com



Olivier AUBERT

Product Marketing Manager MERCEDES-BENZ FRANCE

IFAG Paris - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait des études mixant techniques et marketing/commercial avec un BTS Industrialisation des produits mécaniques puis une licence pro technico-commercial en alternance. Je poursuis en M1 à l'université de Cergy où j'effectue mon alternance chez **PSA GROUPE** (dép. pièces détachées) et rentre en M2 à l'IFAG en alternance chez **BOSCH**. Une fois mon diplôme en poche, je pars travailler à **Londres** et deviens Business Developer dans une entreprise IT. Ensuite, Je reviens en France pour effectuer un master spécialisé ingénieur (industriel & digital) à CentraleSupélec. Je finis par un stage de 6 mois chez **THALES** en tant qu'ingénieur-commercial pour vendre des produits & services (Consulting, Infogérance, Cybersécurité, Big Data, Cloud, Intelligence Artificielle).

En Mars 2018, je suis recruté chez **MERCEDES BENZ FRANCE** pour prendre en charge le marketing après-vente. Ma mission : animation des ventes via un plan d'actions réseau après-vente, réaliser des campagnes marketing (courrier, PLV, SMS, réseaux sociaux, etc.) avec pour objectif ultime : l'amélioration du taux de rétention client.

Depuis juin 2019, j'occupe un poste de chef de produit VP chez Mercedes-Benz Financement. Je m'occupe de l'animation des ventes des produits de financement (LOA/LLD/Crédit, etc.) via un plan d'actions réseau, je définis les barèmes liés au financement, et des nouveaux produits avec plus de flexibilité pour le client.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le développement des véhicules propres et la mobilité ! Exemple, un partenariat a été créé entre Daimler et BMW pour créer des offres de mobilité (auto-partage, bornes de recharge, réservation de place de parking via une app, accès aux transports en communs et vélo/ trottinette électriques en libre-service, etc.).

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma créativité marketing pour développer des nouveaux produits et mon appétence pour développer des offres digitales.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas craindre les échecs car l'échec est le fondement de la réussite.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport (boxe française) et je voyage beaucoup.

Ton ambition ?

Hors du contexte professionnel, je souhaiterais faire du volontariat au sein d'un groupe (organisme local, ONG, association, etc.)

Ta philosophie de vie ?

« Je ne perds jamais. Soit je gagne, soit j'apprends. »
(Nelson Mandela)



Philippe AUDENAERT

Conseiller Formateur et Dirigeant PAQAFO

IFAG Paris - Promotion 1981

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai occupé un poste de DAF assistant chez **Gedit**, un groupe d'édition belge pendant 3 ans. Missionné ensuite par **PWC** au Gabon, je finis par être embauché comme DAF à la **Holding Brousse Engineering** (Pêche, climatisation, centre frigorifique, hydrocarbures) qui réalisait 50M€ de CA pour 150 personnes.

Trois ans plus tard, je reviens en France au poste de DAF chez **ASF (Automatic Security France)**. Je crée le reporting anglo-saxon de cette filiale française du groupe américain Checkpoint. En 3 ans, nous sommes passés de 20 à 100 pers. et devenu N°2 du matériel de détection de vol. La société est revendue au N°1 (Sensormatic).

A ce moment-là, je crée ma structure de packaging et publicité par l'objet et décroche parallèlement un poste de Secrétaire Général dans une filiale (**Deschamps**) du Groupe Sylvain Joyeux. L'aventure dure 1 an puis j'intègre **Danly** (Métallurgie de précision) pour mettre en place et décliner le reporting des 50 M\$ de CA au sein des 3 filiales en France. Je finis contrôleur financier et responsable d'usine.

Après 3 ans, **Sensormatic** me propose de devenir le DAF de sa filiale française cotée en bourse et forte de ses 450 collaborateurs. L'entreprise est rachetée par Tyco et je décide à 41 ans de faire un **MBA Finance Internationale** à temps plein pendant 2 ans.

En 2008, je monte **Cap Vital Santé** à Bédarieux et Montpellier avec ma femme et revend les structures en 2012 après avoir fait une mission de manager de transition chez **ATS** à Alès.

Depuis 2012, je forme à l'IFAG Nîmes, à la CCI, au CNAM et dans toute la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Danly, on me demande de négocier avec Bercy un redressement fiscal de 50M€. J'ai imaginé un transfert sur des équipements et embauches pour la même somme réclamée. Nous sommes allés négocier à Bercy auprès du conseiller personnel de DSK (Ministre des finances de l'époque). Il était tellement enthousiaste que cette idée a été acceptée.

Si tu changeais de métier ?

Je suis Caméléon, donc adaptable. Je suis « Aware » comme JCVD (lol)

Et pendant ton temps libre ?

Arbitre de foot amateur. Je m'entraîne également durement et joue 2/3 fois par semaine avec des jeunes de 20-25 ans. J'ai de l'énergie à revendre !

Tes plus belles réussites

- Mise en place d'un moratoire de remboursement de prêt auprès du Ministre des finances au Gabon
- Neutralisation d'un redressement fiscal chez Danly (US) et sur les prix de transfert chez ADT.
- Pilotage d'un projet transversal sur le recouvrement en 3 ans de 50m€ sur des Bad Debts, (plusieurs milliers de factures) non provisionnées chez Sensormatic



Franck BACHMANN

Associé fondateur
FBK CONSULTANTS

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à te mettre à ton compte ?

Après l'IFAG, je suis devenu consultant chez **Eurosept Associé**, un cabinet de management organisé par métier dont celui de l'assurance, devenue ma spécialité. Le début d'une aventure humaine et de la découverte du monde de l'assurance. Ensuite, j'ai évolué au poste de Manager chez **Deloitte** pendant 2 ans, puis 5 ans chez **Atos Consulting** en tant que Senior Manager. En 2008, j'ai rejoint **Intuito** où je participe à la Direction de ce cabinet conseil, spécialisé en conseil opérationnel en développement et notamment dans l'assurance, créé par un ancien de chez Eurosept. Dans ce même secteur, je deviens en 2013 directeur chez **TnP Consultants**. Cinq ans plus tard, en 2018, je crée mon propre cabinet de conseil en Assurance : **FBK Consultants**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fusion entre MMA et le Groupe Azur en 2005. 5000 personnes concernées, des dizaines de chantiers regroupés selon 10 périmètres métiers. Je pilotais directement 3 projets et participais au pilotage global.

Les tendances à venir dans ton métier ?

A l'avenir, les entreprises feront appel à des consultants en étant convaincus de leur valeur ajoutée. Autre phénomène : les consultations seront de plus en plus validées au plus haut du Management.

La notion de marque jouera sans doute à plein. Les dirigeants qui utiliseront des cabinets conseils se « couvriront » en faisant appel à des cabinets connus et reconnus.

Enfin, la « seniorité » des consultants influera dans la construction de la valeur ajoutée évoquée plus haut. En effet, dans notre métier l'expérience représente un atout indéniable voire indispensable !

Si tu changeais de métier ?

Je suis passionné par le sport avec tout ce que cela comporte de valeurs : le challenge, le dépassement de soi... Aussi, j'irai probablement rejoindre ce milieu comme journaliste sportif ou dans la direction d'une structure sportive.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, le cinéma, les voyages. Je suis également de très près le rugby.

Tes plus belles réussites

- Concilier la famille et un métier prenant, représente un exercice de style... au quotidien.
- Avoir cultivé et entretenu des rapports humains dans un monde professionnel difficile.
- Avoir réussi ma reconversion en faisant l'IFAG à 26 ans. Je travaillais dans le sport et, pour de multiples raisons, j'ai choisi de tout lâcher pour reprendre mes études. Challenge gagnant !



Beverley BAZIZ

Client Stratgy Manager CAPTIFY®

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon parcours en élaborant la communication de l'institut de beauté créé par ma mère en 2007. J'ai poursuivi en devenant Account Manager chez **Pel.com**, une marketplace pour créateurs de projets que j'accompagnais pour mettre en forme leurs idées. En 2011, l'agence digitale **Actualys** me propose de devenir leur Business Developer en alternance. Pendant 2 ans, j'apprends à trouver de nouveaux clients et à faire du consulting en marketing. En parallèle et durant presque 3 ans, j'élabore la stratégie commerciale et marketing dans le nouvel institut de beauté de ma mère et monte des partenariats avec une styliste pour organiser des ventes privées.

En 2015, je reprends une formation d'un an en marketing digital chez **Media Institute** et fais mon alternance chez **Adverline** en tant que chargée des Relations éditeurs. Ma mission : suivre les performances, élaborer les plans de taggage des éditeurs de sites internet. Deux ans plus tard, je deviens responsable du pôle éditeurs avec une équipe de 2 personnes. La performance, le taggage sont alors mon quotidien avec la rédaction des argumentaires et les réponses aux appels d'offres.

Après plus de 7 années passées chez Adverline, je rejoins **Captify** en septembre 2022 en tant que Client Strategy Manager. Captify est la principale plate-forme d'intelligence de recherche pour le Web ouvert et le plus grand détenteur indépendant de données de recherche de première partie en dehors de Google, connectant les recherches en temps réel à partir de plus de 2 milliards d'appareils dans le monde.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le « cookieless » engendre un changement de paradigme pour notre profession car nous ne pouvons plus récolter les cookies tiers. Les solutions pour pallier ce phénomène sont double :

- le bandeau de consentement au moment de la visite sur le site
- et la publicité contextuelle en fonction du site sur lequel vous vous trouvez

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe avant tout de ma famille. Parallèlement, je suis passionnée par les sujets de développement personnel mais aussi tout ce qui concerne l'alimentation, la naturopathie, l'autohypnose... Enfin, je fais du fitness.

Tes liens utiles

[Captifytechnologies](https://www.captifytechnologies.com)



Anthony BLAEVOET

Fondateur et Directeur Associé HUMAN SEARCH

IFAG Paris - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année IFAG en entreprise au sein de la société **EPITECH** (Agence d'interim) grâce à un Ifaguien venu faire marcher le réseau des anciens. J'y ai travaillé 2 ans en tant que consultant en recrutement puis j'ai eu l'occasion au sein de cette structure de monter et diriger une agence : **MELEO**. Après 5 ans passés au sein du groupe Epitech, j'ai souhaité donner un nouvel élan à ma carrière en rejoignant le groupe **ROBERT HALF** (Cabinet de recrutement fonction financières et comptables) pour lancer une nouvelle agence sur la zone IDF sud. Après 3 ans de croissance sur ma Business Unit de Massy, j'ai récupéré la gestion de 2 autres agences (La Défense et Nantes). Début 2013, j'ai décidé de lancer mon cabinet de recrutement en prenant le meilleur des best practices de mes deux employeurs.

HUMAN SEARCH est donc la synthèse de l'ADN de mes premières expériences professionnelles. Le cabinet qui a regroupé jusqu'à 7 salariés, est spécialisé dans les fonctions finance, comptabilité, RH, paie. Nous travaillons avec des entreprises comme : L.Barrière, Edenred, Loxam, Nature et Découverte...

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Au sein des équipes Human Search j'apporte une grande connaissance du marché du recrutement et un regard avisé sur le potentiel de chaque candidat rencontré. Je forme également les consultants à être capables d'apporter une vision stratégique à leurs clients lors de recrutements qui pourraient apparaître comme une simple formalité.

Auprès de mes clients, ma grande force est d'avoir la capacité d'appréhender rapidement leur organisation et leurs enjeux afin de leur garantir un recrutement optimal.

Ce que la vie t'a appris ?

Plusieurs enseignements me viennent après 20 ans de carrière : le premier serait « Ce n'est en regardant ce qu'il nous reste à accomplir que l'on avance et non en regardant ce qui a déjà été réalisé ». Le second plus opérationnel, repose sur le fait que chaque manager a les équipes qu'il mérite (trop de manager se plaignent de leurs équipes alors que le problème vient souvent d'un mauvais encadrement).

Et pendant ton temps libre ?

Je jardine un peu pour me libérer l'esprit et je passe du temps avec mes enfants.

Ta philosophie de vie ?

« Science sans conscience n'est que ruine de l'âme »

Proverbe répété, lorsque je finissais mes devoirs juste avant de rentrer en cours, par Mr Talbert mon prof. de Physique en 4^{ème})

Liens utiles

www.human-search.fr

www.tutodelemploi.com

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



Carol BLERY

Co-founder and Director of the Board
BVI PARTNERS SRO

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ma 1^{ère} expérience professionnelle, en 3^{ème} année à l'IFAG, fut un poste de contrôleur de gestion industriel d'une usine à Tours tout juste rachetée par le laboratoire pharmaceutique **SYNTHELABO**.

Laboratoire qui fusionna quelques années plus tard avec le groupe Sanofi puis Aventis, pour lequel je travaille toujours aujourd'hui. J'ai occupé divers postes de contrôle de gestion, financiers au sein de diverses structures du groupe, qui m'ont conduit à ma récente nomination à la direction des finances et du contrôle de gestion des 16 usines de la division Chimie/Biotech chez **SANOFI-AVENTIS**. Je suis également directeur général d'une joint-venture avec **mitsubishi** Tanabe Pharma Corporation. En 2012, je pars à Moscou pour prendre la direction financière de Sanofi-Aventis Eurasia et Russia que j'occuperai 5 ans

L'aventure avec Sanofi aura duré 19 ans. Lorsqu'en 2017, je prends la Direction Financière d'un autre laboratoire, **ZENTIVA**, à Prague. En mars 2020, je me lance dans la création d'entreprise et co-crée **BVI PARTNERS SRO** toujours à Prague.

Ton expérience la plus marquante ?

Les fonctions dans lesquelles je me suis le plus épanoui sont celles où j'ai pu manager les hommes, les situations, les projets.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'âge d'or des laboratoires pharmaceutiques, aux marges bénéficiaires importantes et aux brevets de longue durée, est terminé. Ce secteur se retrouve aujourd'hui soumis à une forte pression concurrentielle sur les prix due à la généralisation des médicaments génériques. Nous trouvons une voie d'équilibre, mais nous ne travaillerons plus sur les mêmes fondements.

Si tu changeais de métier ?

Tout m'intéresse, à partir du moment où je prends du plaisir à ce que je fais. Ce qui est certain c'est que je ne choisirai pas (plus) de fonction de pure expertise.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marié à une IFAGuienne et partage l'essentiel de mes loisirs en famille (nos deux enfants), et entre amis. J'ai de l'admiration pour ceux qui arrivent à s'adonner, en plus, à un hobby.

Tes plus belles réussites

- Je ne distingue pas une réussite en particulier. En fait, je crois beaucoup plus à l'efficacité des personnes sur la durée.
- J'ai toujours tendance à me méfier, vu de l'extérieur, de celles et ceux qui quittent leurs postes pour d'autres entreprises tous les deux ou trois ans. Cela ne signe pas forcément à mes yeux la conclusion de missions « réussies ».



Sébastien BLOCHET

Fondateur & Dirigeant KÉMÉO (Solution RH et suivi des temps)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Issu d'une famille d'entrepreneurs, j'ai commencé par un Bac S et un DUT génie mécanique. Mais, l'environnement technique me plaisait moins que la finance et le marketing. C'est pourquoi, j'ai choisi l'IFAG orientée entrepreneuriat et finances.

Mon 1^{er} stage d'été de 4 mois chez **PLM Marketing** m'a permis de faire des études marketing et de gérer jusqu'à 15 enquêteurs. En 3^e année, je suis entré chez **CMG**, une société spécialisée en solutions ERP sur SAP. Durant 3 ans, je me suis spécialisé dans la partie paie que je n'aimais pas particulièrement. Pourtant, j'ai continué en 2004 jusqu'en 2007 chez **Arinso**, une société de 2000 personnes dans le monde qui ne faisait que du SAP HR. Devenu expert paie, j'ai pu gérer des comptes comme Cegelec (10000 salariés), Metro (10 000 s.) ou le CNRS (40000 s.).

En 2007, je crée **Cinéthic** positionnée spécialiste SAP HR. L'entreprise a compté 18 pers. et un CA de 1,8 M€. En 2016, nous fusionnons avec le Groupe HR PATH et je crée **Kéméo**, une solution RH et de suivi des temps.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une rencontre un soir dans un café à Toulouse. J'échange avec un jeune. Il me fait comprendre que je suis autonome, capable de trouver des clients sans difficulté. Et m'interpelle : « Pourquoi ne crées-tu pas ton entreprise ? » Ce fut un déclic car au fond j'étais prêt ! Le lundi j'ai démissionné et préparé la création de Cinéthic.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le modèle ERP de SAP est en train d'évoluer et de s'ouvrir. Il faudra à terme être un spécialiste de SAP et des produits d'autres éditeurs proposant des solutions métiers très performantes et ergonomiques.

Si tu changeais de métier ?

Etre vétérinaire, j'aime les animaux. Si j'avais beaucoup voire trop d'argent, je monterais un parc zoologique.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie du réseau Plato et du Club IT Vendôme où je côtoie des chefs d'entreprise. C'est crucial d'échanger avec d'autres ses expériences.

Tes plus belles réussites

- D'avoir décroché la gestion des systèmes de paie de Lacoste et de l'Oréal.
- Faire partie du comité stratégique d'une société dans laquelle je suis auprès de Polytechniciens ou Hec ...s'ils comptent vite et bien, l'IFAG favorise la modestie et la vision stratégique.



Olivier BOUCHET

Repreneur et dirigeant SAS CULAUD (Bois)

IFAG Paris - Promotion 1994

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai passé 17 ans chez PPR en occupant 5 postes différents dans la partie importation et transformation de bois. De Directeur de site chez **Silverwood/PBM** (43 pers. 22 M de CA) à Directeur régional pendant 2 ans puis Directeur d'un centre d'importation (35 pers) pendant 7 ans, je suis devenu DG France de l'enseigne Silverwoord (5 sites, 300 salariés, 110 M€) à Saint Malo.

L'entreprise sera vendue aux anglais en 2005. Quatre ans plus tard, je décide de rejoindre **Protac Ouest** (Groupe familial Rose) spécialisé dans la construction de bâtiments agricoles et l'importation de bois résineux. Nous sommes passés de 11 à 19M€ de CA en 3 ans et de 35 à 45 salariés. En 2013, je crée **France Bois conseil** et fais du consulting essentiellement pour la scierie Grouazel.

Quatre ans plus tard, je rachète **Culaud SAS**, une PME de 11 salariés réalisant 1,4M€ de CA, fabricant de composants en bois (marches, moulures, plans de travail, petits meubles...) pour le bâtiment, le nautisme et l'industrie. Notre spécificité : fabriquer des produits complexes sans contrainte de quantités, dans un délai court.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les matières premières nobles (bois, métal, pierre) reviennent à la mode après avoir été chahutées par la venue des matériaux de synthèse mais cela concerne des marchés plus restreints (nautisme/naval) que le bâtiment dont nous dépendons majoritairement.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une très bonne connaissance des essences de bois ainsi que les réseaux de fournisseurs ou sous-traitants sans oublier mon expérience en management et en développement commercial.

Ce que la vie t'a appris ?

Rester humble, rester simple, rester soi-même ! Être une valeur d'exemple pour manager ses équipes.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille source d'équilibre représente un soutien indéfectible dans mon aventure entrepreneuriale. Je fais également du sport : VTT, gym, course à pied. Je continue à être mentoré par un parrain du réseau entreprendre qui m'a prêté 45000€ à taux zéro... Je suis membre du CJD de Vannes.

Ton ambition ?

- Développer mon entreprise étendre nos bâtiments, peut-être en acquérir d'autres, développer de nouvelles niches de business liées à notre cœur de métier....

Ta philosophie de vie ?

- À chaque jour suffit sa peine ! Relativiser.

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Dominique BOURCOIS

Fondateur et Dirigeant PLASMOR (Chantier naval)

IFAG Paris - Promotion 1971

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après une année de fac à Nanterre, je suis entré à l'IFAG en 1968 et fais donc partie de la première promotion sortie en 1971 ! A l'époque, nous souscrivions obligatoirement un prêt pour payer nos études et le remboursements lors d'un stage de 18 mois. J'ai effectué le mien à la **Compagnie Française des pétroles d'Algérie** et pris le temps de développer parallèlement ma **première société (dépannage à domicile)**.

Après l'IFAG, je pars en Bretagne avec ma femme et construis ma maison de A à Z. Dans la foulée, j'envisage de lancer mon entreprise de travaux de rénovation. Mais, un ébéniste croise mon chemin et me propose de prendre en main la gestion financière de son entreprise. J'en profiterai pour apprendre à fabriquer du polyester puis des matériaux composites !

Cette expérience m'amène à créer mon entreprise, **Plasmor**, en 1977 date à laquelle je produis mes 1^{ères} pièces en matériau composite pour l'automobile. Par la suite, nous étendons au matériel agricole, aux barques de pêche puis aux kayaks des mers. Progressivement, nous sommes devenus un chantier naval qui fabrique et vend en direct une

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avec des amis, nous avons organisé un voyage en Afrique noire avec des 2CV. J'ai adoré cette aventure où il fallait bouger et animer une équipe de 18 personnes. Au fond, c'était les prémices de ce que je vis et de ce que j'aime faire aujourd'hui !

La tendance à venir dans ton métier ?

La construction navale de bateaux de plaisance subit la crise depuis 2 ans. Cela ne devrait pas durer car la tendance lourde est au développement d'activités de loisirs. De plus, nous sommes à la conjonction d'aspirations montantes loisir/sport/nature. Elles iront croissant avec le vieillissement de la population. L'enjeu sera double : adapter le produit à la demande et créer de nouvelles prestations de service.

Si tu changeais de métier ?

Créer une école pour transmettre, mettre en valeur des artistes, des savoir-faire, des découvreurs...

Et pendant ton temps libre ?

Essentiellement de la randonnée pédestre et nautique ainsi que de la course à pied !

Tes plus belles réussites

- La conception d'un bateau complètement atypique - le TRIASKELL. Ayant nécessité un gros risque financier. Le dernier salon nautique montre qu'il y a un public pour ce produit sorti il y a 1 an. Ce serait pour nous une belle réussite sachant que la fenêtre de tir est réduite : soit on développe des produits de masse où l'on se trouve en concurrence avec des gros fabricants de bateaux, soit on fait un produit très spécifique et il ne se vend pas !



Jean-Philippe BREUIL

Programmer Analyst – Digital Marketing COGNIZANT

IFAG Paris - Promotion 2003

En quoi consiste ton job actuel ?

Accounts Receivable analyst :

Je travaille dans un environnement corporate très international. Cela permet entre autres de parler plusieurs langues au bureau et de voyager un peu.

Prepare monthly report sent to key Customers

- Coordination role: helping other Sites with solving their issues, organizing conf calls, escalations and providing feedback
- POC between sites not supported by the site and the Client
- Managing portfolio of key customers: direct collections process
- Monitoring cash application team
- Monitoring and follow ups disputes
- Focus on +90 past due bucket and items investigation
- Creating and updating procedures

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chef barman à l'Opéra de Paris et au Club Med... Humble métier, très différent de la finance, mais y ai appris le management et atteint un épanouissement professionnel.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Je dirais principalement une forte Internationalisation et/ou délocalisation...

Si tu changeais de métier ?

Comme la plupart d'entre nous, être à mon compte :-) Secteur musique, mode, tourisme et loisirs.

Et pendant ton temps libre ?

De...la musique mais aussi des balades en vélo, montagne, ski, photo, cinéma, jeux vidéo, et faire la fête :-)

Tes plus belles réussites

- J'ai pris le temps d'apprendre la musique en autodidacte afin de vivre ma passion au quotidien et de trouver l'équilibre vie pro/perso.



Patrick BRUNET

Repreneur cofondateur
Holding ADOA (Automatisme/Motorisation)

IFAG Paris - Promotion 1991

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je commence par être commercial chez **Legrand** dès ma 3^e année à l'IFAG de 1990 à 1993. L'expérience terrain m'amène à faire du marketing chez **Magneti Marelli** (un équipementier, filiale de Fiat) en tant que chef de produit. Trois ans plus tard, **Philips composants** me propose la responsabilité du développement commercial des grands comptes de la sous-traitance électronique. J'y manage une équipe de 5/6 personnes pendant 5 ans et apprends le commerce à l'international (US, Asie, Europe).

Fin 2001, un de mes contacts du groupe américain **Flextronics** (150 usines dans le monde, 200 000 collaborateurs, 30Mds \$ de CA) me propose la direction de la Supply chain France. Un an plus tard, je deviens DG de **Flextronics en France** (500 M€) et dirige une usine de 1000 personnes située à Laval. En 2005, nous fermons cette usine. Puis, je dirige trois usines en France pendant 2 ans pour ensuite être en charge du management de divisions au sein du groupe avec une dimension plus internationale.

Fin avril 2013, je me sentais prêt pour entreprendre et décide de quitter Flextronics pour racheter une société.

Je travaille sur le dossier avec un ami, Hervé Lescure, connu sur les bancs de l'IFAG il y a plus de 25 ans ! Nous investissons ensemble plusieurs millions d'euros pour racheter 2 entreprises spécialisées dans la motorisation et automatisé des fermetures. Elles réalisent 5 M€ de CA avec 20 salariés. Notre ambition est de développer un groupe industriel de 20M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fermeture de l'usine de Laval qui comprenait 1000 salariés avec un 1^{er} plan puis un 2^e et enfin la fermeture. En tant que dirigeant, j'ai compris l'importance d'être juste humainement même si les décisions sont difficiles. J'ai également appris le processus de restructuration et de ré-industrialisation au sein d'une localité et de son environnement économique-politique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La motorisation est encore un métier d'artisan. Notre ambition est de devenir un groupe industriel dans le domaine sachant que le taux d'équipement automatisé est faible en BtoB ou BtoC (20% en moyenne).

Tes plus belles réussites ?

La dernière ! Le fait d'avoir repris ces 2 entreprises et de l'avoir fait en 6 mois au lieu de 2 ans comme je l'avais initialement imaginé et avec un ami !

Tes conseils de repreneurs de sociétés ?

- **1^{ère} étape** : se faire une note de cadrage comprenant ses souhaits : contexte, valorisation, secteur...
- **2^e étape** : se faire alimenter en dossier par des structures spécialisées en cession afin d'avoir le choix.
- **3^e étape** : travailler le BP et rencontrer les cédants. Nous étions en compétition face à des personnes morales qui proposaient plus d'argent et nous avons su convaincre les cédants.

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Rémi BUISSON

Responsable Département SI Métiers
FONDATION DE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT de gestion informatique et une formation à l'IFAG, j'intègre la **Croix-Rouge Française** en tant que contrôleur de gestion et responsable informatique de deux établissements.

Deux ans plus tard, je rejoins la DSI du siège de **Bouygues Télécom** et travaille sur l'homologation des Systèmes d'information ainsi que l'accompagnement des Directions de l'entreprise. Les process fortement structurés de cette grande société m'ont permis d'apprendre rapidement le fonctionnement d'une DSI performant ainsi que les différentes méthodes de gestion de projets.

Trois ans plus tard, mon souhait d'évolution professionnelle m'a conduit au poste de consultant informatique auprès du **Groupe Stéria**. Durant 8 années, j'ai participé et piloté des projets auprès de grandes enseignes dans le secteur bancaire et celui de l'énergie.

En 2008, je rejoins la **Fondation de France (FDF)** en tant que chef de projet avec pour mission la création d'un portail couvrant les besoins de différents métiers de la structure. Depuis 2015, je suis à la tête du département SI métiers.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je me souviens avoir innocemment transmis à un collègue mes diagnostics d'une situation épineuse à laquelle j'avais trouvé une solution performante et inventive. En s'attribuant mon travail, il m'a permis d'apprendre à valoriser mes contributions et à faire preuve de discernement. L'on apprend beaucoup de ses erreurs, à condition d'en tirer de bonnes leçons !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les entreprises liées à l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) en devenant de plus en plus performantes, mobilisent les Systèmes d'Informations dans l'élaboration de leur stratégie.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier qui mêle conception et travail manuel proche de la nature

Et pendant ton temps libre ?

Les enfants m'occupent beaucoup ! J'aime bricoler et les activités en lien avec la nature. J'apporte mes compétences au sein d'une petite association en tant que bénévole. Je pratique régulièrement deux sports : le VTT et le tennis.

Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir répondu aux attentes de mes clients internes ou externes et la confiance qu'ils peuvent me témoigner.
- Le plaisir de mobiliser une équipe dans un climat chaleureux et de respect mutuel.
- Avoir soutenu une petite association dans sa croissance lui permettant de croître en termes de volume de bénéficiaires aidés.



Jayral BUNGAROO

Regional Sales Director SALESFORCE

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT Génie électrique et une licence en informatique, j'ai intégré l'IFAG afin d'acquérir une vision transverse de l'entreprise. Lors de ma 3^e année, je suis embauché comme ingénieur commercial chez **Spie communication**, 1^{er} intégrateur de solutions globales en infrastructures Telecom/réseaux (2000 salariés) et filiale de Matra. Missionné pour développer le segment des PME pendant 2 ans, je suis ensuite promu aux grands comptes.

En 2006, le marché des Telecom s'essouffle. Je décide d'aller vers l'informatique et intègre **Cegid** (2000 salariés). Mon métier consiste à vendre, avec une équipe de 2 commerciaux, des solutions transversales liées au métier du Retail. Je reste 4 ans et migre en 2010 vers une PME, **TraceOne**, spécialisée dans la synchronisation de données entre fournisseurs et distributeurs. Je gère des grands comptes comme Carrefour, Auchan et dirigeais une BU de 8 personnes.

En 2012, **Squareclock**, éditeur de logiciel 3D, me propose la direction commerciale de l'entreprise. Début 2013, **Dassault systèmes**, 1^{er} éditeur de logiciel en Europe, nous rachète. Mon périmètre s'élargit ainsi à l'Europe et EU.

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Direction, Comptes Stratégiques chez **Demandware**, une filiale de Salesforce. En janvier 2019, j'intègre **SalesForce** au poste de Strategic Account Director, Luxury/Retail puis en 2023, je deviens Regional Sales Director.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon poste actuel : il me permet de synthétiser toutes mes expériences antérieures (Retail, Grands comptes) dans une Start up au sein d'un groupe mondial ! Je propose le « Go to market », développe le réseau de partenaires, mets en œuvre la gestion de l'opérationnel commercial, avec une dimension internationale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Un bon commercial devra savoir développer son réseau, parler anglais et faire de la vente conseil de solutions répondant à un enjeu plutôt que de la vente produit. Sans oublier la montée du e-commerce engendrant une relation commerciale dédouanée du physique. Le client doit pouvoir acheter quand et où il veut, d'où l'importance du Net.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en salle au moins 3 à 4 fois par semaine. Sinon, j'adore cuisiner.

Tes plus belles réussites

- Le fait d'être passé de la technique au commercial jusqu'à la Direction commerciale chez le 1^{er} éditeur de logiciels européen, représente un parcours initiatique dense, riche dont je suis fier d'autant que j'étais plutôt destiné à faire de l'informatique.
- Lorsque j'étais chez Cegid, j'ai signé ma 1^{ère} vente complexe, répondant à un enjeu global et non un besoin produit, avec une grande marque de cosmétique. Un déclic dans mon parcours !



Philippe CALBEL

CEO

PIMO / BLOW France (Biotechnologie)

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès la sortie de l'IFAG, j'ai entamé ma carrière professionnelle chez **Xerox**. J'y suis resté **20 ans** ! Etudiant, je souhaitais m'orienter dans du marketing et la communication. Mais j'avais contracté un emprunt pour financer mes études : seule une fonction commerciale pouvait me permettre de le rembourser, et cela m'a plu. J'ai d'abord été ingénieur commercial, ingénieur commercial spécialisé sur les grands comptes privés, puis publics avant de devenir directeur de la division commerciale grands comptes... J'ai intégré en 2005 le poste de directeur marketing de **Xerox Global Services**.

En 2008 je deviens directeur commercial grands comptes de **Xerox Office France**, jusqu'à l'été 2010. J'ai été nommé chez **CBS Outdoor** directeur du commerce local, en charge des 10 directeurs commerciaux de secteur.

Depuis 2012, je suis Directeur Marketing et Commercial d'**Ista France**, leader mondial de la maîtrise des énergies et de l'eau. À partir de juin 2013, je prends la direction commerciale de **Stanley Security**, filiale de Stanley Black & Decker et spécialisé Sécurité et enquêtes BtoB.

L'aventure dure 3 ans lorsque je rejoins, en 2016, **CRIT France**. Ma mission : direction commerciale des comptes stratégiques. Après une période de consulting, j'intègre **Bruce.Work**, en janvier 2020, en tant que Chief Sales Officer. En 2021, je prends la direction de 2 entreprises PIMO et BLOW spécialisé en santé respiratoire cellulaire.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Xerox, le passage de la direction de la division commerciale au poste de directeur marketing. J'ai été propulsé là, sans rien connaître au marketing et ce fut très enrichissant. On réalise que l'évolution professionnelle n'est pas liée aux seules compétences, mais aussi aux capacités d'adaptation.

Si tu changeais de métier ?

Je m'orienterais vers le coaching et le développement personnel. La qualité des femmes et des hommes, c'est ce qui fait aujourd'hui la valeur ajoutée d'une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je me consacre à ma famille et je suis très sportif, j'aime le cinéma la musique

Tes plus belles réussites

- La vocation première d'un manager est de faire évoluer les équipes qu'il dirige. C'est pour moi ma plus grande réussite, tout au long de ma carrière : avoir su m'entourer de femmes et d'hommes motivés et d'avoir fédéré leur énergie autour de projets qui ont fait progresser l'entreprise.
- Pour moi, c'est la plus belle des reconnaissances. Si je suis resté aussi longtemps chez Xerox, d'ailleurs, c'est parce que j'ai pu y évoluer dans cet état d'esprit.



Marianne CAPELLE

Responsable Marketing France ECOWATER SYSTEMS

IFAG Paris - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Durant mon BTS Muc, j'ai fait un stage chez Point P. comme conseillère de vente. Cela m'a plu et j'ai voulu poursuivre dans un univers plutôt technique et en BtoB. C'est ainsi qu'après l'IFAG, je rejoins le service Marketing de **KEMPER SYSTEM**, spécialiste de systèmes d'étanchéité liquide pour terrasses. Un an plus tard **AIRWELL** me contacte pour devenir Chargée de Marketing et communication. Trois ans plus tard, je deviens responsable du service Marketing. Cette expérience de 7 ans m'a permis de poursuivre mon chemin en tant que Responsable Marketing France chez **ECOWATER SYSTEMS France** depuis Mai 2019. Ce groupe américain (membre de Berkshire Hathaway - Warren Buffet) est le 1^{er} fabricant mondial d'adoucisseurs d'eau. Nous installons 60000 adoucisseurs/an en France et en fabriquons 300 000/an dans nos 2 usines aux US. L'avenir sur ce marché du traitement de l'eau se situe dans l'eau de boisson (directement au robinet) avec des solutions connectées et compactes. L'adoucissement de l'eau a également un bel avenir, sachant que 90% de la population européenne n'est pas équipée d'adoucisseur. Un vrai challenge !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché du traitement de l'eau est loin d'être saturé puisque 90% de la population européenne n'est pas équipée d'un adoucisseur. Demain, nos adoucisseurs seront davantage connectés (consommation, détection de fuite...) et plus compacts.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai une vraie appétence pour les produits techniques et une bonne connaissance des cibles BtoB (installateurs, distributeurs...). Par ailleurs, j'ai travaillé dans des PME et acquis une grande polyvalence/autonomie très utile pour mener à bien tous les projets.

Ce que la vie t'a appris ?

Dans la vie en général et en entreprise également, nous ne sommes rien seule, tout est relié. Je pense également que pour faire avancer un projet, il faut argumenter son idée.

Et pendant ton temps libre ?

Je prends le temps de profiter de mes amis et fais du bénévolat à la Croix Rouge un samedi/mois dans une Vestiboutique.

Ton ambition ?

Œuvrer pour que nous diminuions notre consommation de plastique (5,5 milliards de bouteilles d'eau en plastique par an) !

Ta philosophie de vie ?

« Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait » (Mark Twain)



Delphine CENNERELLI

Head of People & Culture (3 filiales USA, Singapour et Allemagne)
SBG SYSTEMS (Fab. Matériel informatique)

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai débuté ma carrière professionnelle chez **Lagardère** où j'ai pu développer, durant deux ans, mes compétences RH dans les domaines de la formation et du recrutement. En 2008, je décide de booster ma carrière et d'entreprendre une formation RH réalisée en part-time au sein de la Direction RH du groupe **Plastic Omnium**. Rattachée à la cellule Internationale, je gère un PSE auprès d'une quarantaine de filiales.

Par la suite, j'intègre successivement deux SSII, **Altran** et **Segula Technologies**, dans lesquelles j'occupe des fonctions de Business Manager et de Responsable Relations Ecoles / Coordination Recrutement où j'ai encadré une vingtaine de collaborateurs en assurant les reporting nationaux auprès du Comité de Direction.

En 2013, je rejoins **Building Partners** (immobilier de prestige) en tant que DRH et participe à la croissance exponentielle du Groupe qui est passé de 20 à plus de 50 collaborateurs.

En février 2017, je rejoins **Effigest**, un cabinet de conseil aux entreprises en charge du développement RH du groupe en France, Angleterre et Portugal.

En mai 2019, je change de secteur et deviens RRH Groupe de **RC Group**, spécialiste en Marketing et Publicité, comprenant 450 Collaborateurs avec 15 filiales en France et à l'International. Deux plus tard, j'intègre une PME **Cost Immobilier** pour restructurer les RH.

En juin 2022, je rejoins **SBG Systems**, un fabricant de matériel informatique en tant que **Head of People & Culture (3 filiales USA, Singapour et Allemagne)**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'organisation de ma première conférence media chez Lagardère face à un public de plus de quarante DRH. J'avais 24 ans

Si tu changeais de métier ?

Au-delà d'une mission, c'est un défi que je rechercherais ! Je garderais une dimension entrepreneuriale quoi qu'il en soit.

Et pendant ton temps libre ?

Je veille à une bonne hygiène de vie (sport, alimentation et repos) et prends régulièrement des cours d'anglais. Par ailleurs, j'aime voyager pour découvrir différentes cultures et profiter de la nature.

Tes plus belles réussites

Interview et Parutions Presse

- France Télévision, « *La semaine pour l'Emploi* »
- Manager d'Entreprise, « *Quel sera le profil du dirigeant de demain ?* »
- Monster, « *Recrutement et Gaming, une nouvelle initiative chez Segula* »

Événements et Projets RH

- Organisation d'une JPO dans l'automobile accueillant plus de 1.500 visiteurs en 3 jours.
- Management d'équipe et participation aux comités de Direction chez Segula Technologies.



Aline CHAMBERT (Née JUNGHAËN)

Chef de produits / Chef de projets marketing GROUPE MACIF

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de BTS assistante de direction, j'ai préféré poursuivre en BTS action commerciale. Ces trois années d'études suivies en alternance chez **Valeo** sur un site de production dans l'Oise en tant qu'assistante commerciale et marketing ont été prolongées au siège parisien en tant qu'assistante chef de produit lors de ma 1^{ère} année à l'IFAG.

Ensuite j'intègre, toujours en alternance durant 2 ans, **Roulunds Braking** une société fabricant des équipements automobiles. Chef de produits (freins, tambours...) & acheteur, je suis embauchée en CDI à la fin de l'IFAG.

En 2007, **Honeywell** un autre équipementier, me propose un poste de chef de produits (d'entretien) et Trade Marketeur au sein d'une de leur filiale.

Fin 2008, **La mutuelle des motards** m'offre l'opportunité d'aller au soleil, d'entrer dans le monde des assurances pour prendre en charge les produits de l'assurance moto. Après 9 ans à ce poste, je rejoins en 2018 le **Groupe Macif** pour concevoir des produits et tarifs en tant que chef de produits.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez **Roulunds Braking** fut importante pour moi. C'est la première société à m'avoir fait confiance en m'embauchant directement comme chef produit et non plus comme assistante. J'ai pu également avoir ma première expérience à l'étranger en Chine, en Inde, au Danemark où se situaient les usines de nos partenaires.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier de chef de produit nécessite curiosité, innovation, polyvalence. Pour se renouveler, rester à l'écoute et benchmarker en permanence, il faudra de plus en plus créer des outils de veille (forum, surveillance, scan sites...) et des panels de consommateurs.

Si tu changeais de métier ?

J'adore les animaux et m'orienterais vers un métier lié à eux, type vétérinaire !

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mes études, j'étais sapeur-pompier volontaire (10 ans). Sinon, j'aime faire des balades en moto (Z750 Kawasaki), de l'équitation, du footing et du sport en salle.

Tes plus belles réussites

Elles ont eu lieu durant mon expérience chez Honeywell (produits d'entretiens auto)

- La mise en place de plans promotionnels dans plusieurs pays étrangers
- La refonte de la marque distributeur Carrefour (produits entretiens auto) avec des négociations difficiles

Le plan de développement de la gamme de produits d'entretien Moto que j'ai monté et qui a permis de multiplier par 20 le volume des ventes !



Claude CHARTIER

Directeur Général Adjoint des Services
VILLE DE COMPIÈGNE

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis sorti de l'IFAG avec la volonté de devenir contrôleur de gestion. J'ai passé de nombreux entretiens dans les secteurs privé et public, et j'ai saisi une opportunité de poste intéressante à la Ville de Vigneux-sur-Seine (Essonne). Huit mois plus tard, j'ai pris la responsabilité du contrôle de gestion et de **l'audit interne de Meaux** (51 000 hab), où Jean-François Copé venait d'être élu. Puis en 2004, j'ai été nommé **responsable contrôle de gestion et audit interne de la Communauté d'agglomération du Pays de Meaux** (80 000 hab), rattaché à la Direction générale des services. Ceci m'a permis d'obtenir une vision transversale des aspects financiers et organisationnels de la collectivité.

Après quatre ans, j'ai eu le sentiment d'avoir fait le tour de mon poste. Via un cabinet de recrutement, j'ai trouvé un projet et des collaborateurs motivants à la **Communauté d'agglomération de Châlons-en-Champagne** (70 000 hab), en tant que directeur financier, où j'encadre une équipe de cinq personnes.

En Août 2012, je deviens DGA Adjoint Ressources et moyens à la **ville du Cannet** (43 000 hab). En août 2015, **la ville de Colmar** me propose le même poste avec un périmètre élargi : ville de 70 000 hab. et

Depuis mars 2021, J'occupe le poste de Directeur Général Adjoint en charge du pôle Finances à la **Ville de Compiègne** et à l'Agglomération de la Région de Compiègne depuis mars 2021.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A mon arrivée à Meaux, le poste de contrôleur de gestion n'existait pas. Quelque temps après, j'ai réalisé un audit qui a permis de dégager plusieurs millions d'euros d'économies, et de limiter la hausse des tarifs aux usagers. J'en ai retiré une grande satisfaction et la reconnaissance du Maire, qui a augmenté mon salaire.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La réforme des collectivités aura pour conséquence l'augmentation de la taille des communautés territoriales avec plus de communes, plus d'habitants, plus de compétences ...du pain sur la planche !

Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais le batteur de jazz que j'ai rêvé de devenir, un rêve avorté par une fragilité auditive.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis d'abord un jeune père de deux enfants ! Mais aussi un créatif : je pratique la guitare, le chant, je peins, j'ai joué en théâtre amateur pendant 8 ans.

Tes plus belles réussites

- A Châlons-en-Champagne, je suis parvenu à redonner une nouvelle motivation à une équipe précédemment très affectée par une mauvaise gestion des ressources humaines.
- Deux ans après, j'ai la reconnaissance de l'équipe : ce challenge est réussi.



Julien CHEVALIER

Cofondateur
PEOPLE SQUARE (Conseil RH et recrutement)

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai souhaité découvrir le monde de l'entreprise et plus particulièrement l'environnement du commerce et des affaires. Ainsi, j'ai passé 5 ans en alternance chez **Total** dans le cadre de mon BTS (à Nantes), puis de l'IFAG (à Paris).

Passé ensuite par le Canada, où je suis resté 6 mois à Vancouver pour y suivre un cursus d'Anglais, je suis revenu à Nantes au printemps 2007.

Rapidement, j'ai pu trouver un poste dans le domaine de la location longue durée automobile (**CGE Car Lease**) en tant que commercial. Après un peu plus de 4 ans dans cette fonction, une opportunité s'est présentée dans la vente Grands Comptes de solutions de recrutement en ligne où je suis resté 3 ans.

Fort de cette expérience, **Meteojob** m'a sollicité en 2014 afin de créer le premier bureau en région. Une très belle opportunité, dans un secteur en plein mouvement. Aujourd'hui, je suis Directeur régional du groupe Cleverconnect qui regroupe (Météojob, Visiotalent et HRMatch).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er CDI ! Embauché comme commercial dans le secteur hyper concurrentiel de la location longue durée, sans fichier prospects, et dans le cadre d'une création d'agence commerciale. Il a fallu un an pour commencer à voir les ventes décoller... une expérience très enrichissante et déterminante pour la suite de mon parcours.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'influence des réseaux sociaux et l'arrivée du BIG DATA qui va révolutionner notre secteur car jamais les recruteurs n'ont eu accès à autant d'informations sur les candidats. Ils doivent maintenant apprendre à les sélectionner, les analyser et bien entendu les valoriser.

Si tu changeais de métier ?

Dans le domaine du Marketing Sportif ou du Voyage... mais je suis vraiment bien dans mes fonctions actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue régulièrement au Volley-Ball, et dès que possible...je pars à la découverte de nouveaux pays. Depuis peu, la découverte de l'œnologie attise ma curiosité.

Tes plus belles réussites

- Avoir eu l'opportunité à plusieurs reprises d'être au départ d'une nouvelle aventure.
- ✓ Chef de Produits chez Total dans le cadre d'une création de poste
- ✓ Démarrage d'une nouvelle agence chez GCE Car Lease
- ✓ Création de la 1^{ère} agence chez Météojob, afin d'en prendre la responsabilité



Gaëtan COISNE

Head of Central Finance Team for
European markets
VISA

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Avec mon DUT de Compta/Finance et l'IFAG, j'étais armé pour faire de la gestion. Aussi, une fois mon Titre IFAG en poche, j'intègre **SUEZ** en tant que contrôleur de gestion où je reste presque 3 ans. Puis une ifaguienne de ma promo travaillant dans un cabinet de recrutement me permet de candidater chez **BARCLAYS** (à présent dénommée Milleis Banque). Une fois les entretiens réussis, j'occupais le poste de FP&A Cost Manager où j'étais en charge des lignes de dépenses, (Achats, RH, IT...).

Après 4 ans à ce poste, la trentaine dépassée, je commence à faire le tour de cabinets de recrutement pour sonder le marché. C'est ainsi que **Visa** me repère. Cette société mondiale comprenant environ 20.500 collaborateurs dans le monde en 2020 et réalisant 21.8 milliards de dollars de Revenus Net me propose, en janvier 2019, de prendre en charge le contrôle de gestion de la Business-Unit France / Belgique / Luxembourg. Un an et demi plus tard, je suis promu Directeur du contrôle de gestion Europe continentale. Avec une équipe de 3 personnes, ma mission consiste à analyser de gros volumes de data et retranscrire en mode storytelling. Depuis 2022, je pilote l'équipe en charge des finances des marchés européens.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai appris à jongler avec les chiffres dans l'univers de l'industrie et non dans celui de la finance. Ce milieu m'a permis de détecter plus rapidement le moindre détail chiffré révélant un dysfonctionnement ou celui qui, au contraire, peut être un levier de performance. Je sais aussi faire parler et utiliser n'importe quelle data (comptabilité, commercial...) pour construire une stratégie. Ces capacités sont de réels atouts aujourd'hui dans le métier de FP&A.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important d'apprendre à connaître nos interlocuteurs, de prendre le temps de s'adapter aux différentes cultures lorsqu'on travaille dans un environnement multiculturel comme le mien. Le respect et la bienveillance représentent alors les ingrédients essentiels de l'intégration et de la réussite.

Et pendant ton temps libre ?

Je reste un passionné de rugby même si j'en fais moins voire plus du tout. Mais je continue à faire du vélo, à courir régulièrement après avoir passé du temps avec ma famille et mes 2 enfants.

Ta philosophie de vie ?

Profitez de la vie !

Tes liens utiles

www.visa.fr



Caroline COLINET

Contrôleuse de gestion industriel
LVMH FRAGRANCE BRANDS

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de la pâtisserie !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Cassandra CORNILLEAU

Directrice des Ressources Humaines AVANCIAL (SNCF)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours voulu travailler dans le développement des RH. De ce point de vue, mon alternance à l'IFAG fut riche en enseignements avec une première expérience chez **ALTRAN** comme chargée de recrutement dans le secteur automobile, puis dans un cabinet de recrutement spécialisé en Grande distribution et en 3^e année à la **SNCF**.

Une fois mon diplôme en poche, je poursuis ma mission à la SNCF en tant qu'assistante RH au sein de la Direction de la Communication. En 2017, la direction du Digital prend son autonomie et j'en suis promue Responsable RH. Parallèlement, j'ai piloté la mise en place des Maisons du Digital à Lyon et Nantes (appelées en interne les « 574 », record de vitesse du TGV).

La même année, en avril 2017, je deviens Directrice de **l'École du Numérique de la SNCF** accompagnée d'une équipe de 15 personnes. Il s'agit d'une université d'entreprise, véritable hub de montée en connaissances et en compétences des 2600 agents qui exercent un métier dans le numérique (DSI, Digital ou Telecom) et l'outil de sensibilisation des 240000 agents du groupe au numérique.

En janvier 2023, je rejoins **Advancia**, filiale de la SNCF spécialisée dans les tests et la gestion de projets informatiques, en tant que Directrice des RH.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans le domaine de la formation, je vois 2 axes d'amélioration importants : comment les entreprises vont-elles faciliter l'accès aux formations (plateformes, outils tels notre « Assistant de montée en connaissances et en compétences ») et comment faire évoluer l'expérience des apprenants ?

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes softskills et ma capacité à porter les projets avec enthousiasme et engagement.

Ce que la vie t'a appris ?

Savoir écouter pour comprendre que tout le monde n'a pas les mêmes besoins et favoriser ainsi l'épanouissement de chacun. Apprendre à se connaître surtout lorsqu'on manage des équipes.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai une passion : la cuisine et plus particulièrement la pâtisserie. Je serais même prête à en faire mon futur métier...Qui sait ! Les voyages sont aussi une source d'épanouissement et nourrissent mes envies de découverte.

Ton ambition ?

Œuvrer pour que chacun prenne conscience qu'il est important de travailler sur soi.

Ta philosophie de vie ?

« Soyez vous-même, les autres sont déjà pris »

Oscar Wilde



Stéphane DA MOTA

Co-founder ENSO RSE (Plateforme Experts-comptables)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Un déclic IT et commercial s'est produit lors de mon stage en 1^{ère} année de l'IFAG effectué chez **Epitech**, société d'intérim spécialisée dans l'informatique et dirigée par un IFAGuien. En août 2001, pour mon job de 3^e année j'intègre la société **Cegid**, 1^{er} éditeur français européen de logiciel de gestion. C'est en tant qu'Ingénieur Commercial que j'appréhende le marché de l'Audit et de l'Expertise Comptable. Au bout de 4 ans, je passe Ingénieur Commercial Manager aux commandes d'une équipe de 2 personnes.

En 2008, je deviens ainsi Responsable des Ventes Grands Comptes avec une équipe de 8 personnes. Nous avons conçu une vraie méthodologie projet & commerciale sur le métier de la profession comptable qui n'existait pas chez Cegid.

Après 10 ans chez Cegid, j'ai décidé d'intégrer une PME - **Viareport**, éditeur de logiciels de finance - en tant que Directeur Commercial associé.

A partir d'octobre 2014, je co-crée une start-up innovante d'achat de vin en ligne, **Caviste Athentique**. L'aventure durera jusqu'en 2019.

Parallèlement en juin 2017, j'intègre **Loop Software** (solutions pour experts-comptables) en tant que Responsable commercial et Marketing. Après 2,5 ans,

En 2022, je fais ma 2^e tentative de création d'entreprise avec **Enso RSE** La première plateforme des experts-comptables engagés qui permet à ces derniers de devenir les acteurs principaux du développement durable auprès de ses clients.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une équipe Grands Comptes chez Cegid m'a permis de tester mes capacités à innover et de démarrer un projet à partir d'une feuille blanche. Cela m'a permis aussi de faire partie du Think Thank de Cegid à l'époque.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier de commercial consiste aujourd'hui à maîtriser la vente complexe et à faire du lobbying. L'approche multi canal des entreprises (Web, télévente...) tire le métier du commercial terrain vers le haut ! L'autre tendance lourde, est la déréglementation du métier d'Expert-comptable. La publicité et le démarchage commercial sont autorisés depuis 2011.

Et pendant ton temps libre ?

Du karaté (ceinture noire et championnat de France des moins de 70 kg) et de la

Tes plus belles réussites

- La victoire d'un appel d'offre en 2008. Nous avons proposé une démarche de partenariat stratégique plutôt que de nous battre sur le produit ! Contrat signé en présence de mon président Jean Michel AULAS au restaurant étoilé le Carré des Feuillants....
- En 2010, j'ai suivi un cursus certifiant de 9 mois à l'ESCP : « General Management Program ». Une vraie satisfaction qui permet d'avoir une vision à 360° de l'entreprise.



Catherine DANTAU

Key Account Manager ADDSECURE (Logiciels)

IFAG Paris - Promotion 1993



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après une maîtrise LEA à Poitiers, je suis venue m'installer à Lyon en 1995 pour occuper un poste d'assistante marketing à **L'Institut Textile de France**. Dès 2000, je deviens responsable marketing France d'**Esker**, un éditeur de logiciels employant 300 pers. dans le monde. Ne pratiquant pas assez les langues étrangères (anglais, italien) et trop marketing événementiel, j'intègre **MDP**, distributeur de micro-moteurs et manage 5 personnes pour faire du marketing stratégique et mettre en place le CRM (Selligent) en France et en Espagne. En 2007, **LMS Imagine**, éditeur de logiciels de simulation systèmes, me propose le poste de Responsable Marketing Opérationnel Europe et USA. En 2009, le Directeur Commercial Monde part de chez LMS et crée **ITI Southern Europe** pour la concurrence que j'intègre durant 3 ans. Je voulais faire du commercial avec une clientèle grands comptes.

Je continue chez **Acies Consulting group** et depuis juillet 2013 chez **Kerensen Consulting** en tant que Business Manager. A partir de mars 2015, je prends le challenge de devenir Key Account Manager des Ventes chez **Datafirst**. En 2017, je rejoins **Ansys** en tant que Strategic Account Manager. Trois ans plus tard, je deviens Sales Business Development chez **Addsecure**,

spécialiste de logiciel d'éco-conduite où je suis KAM depuis 2023.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait de passer du marketing au commercial. Je savais déployer des gammes de produits, mettre en place des campagnes opérationnelles dans le monde entier, manager des projets CRM. Là, j'ai appris à prospecter, créer une stratégie commerciale et surtout satisfaire des clients.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La transformation digitale est un enjeu majeur pour toutes les entreprises. Elle représente un levier pour réinventer la relation client et révolutionner les ventes !

Si tu changeais de métier ?

Partir vivre en Italie. Promouvoir la gastronomie et le savoir-faire italien dans le monde entier ou alors travailler dans un parc national en Italie pour participer à la préservation de la faune et la flore.

Et pendant ton temps libre ?

Des randonnées en montagne, plusieurs voyages en Italie par an, de la course à pied une à deux fois par semaine, du VTT, des soirées entre amis

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé et réussi à emmener 10 industriels français au salon TechTextil Asia à Osaka au Japon en 1996.
- La création de la structure ITI Southern Europe. On a tout construit à partir d'une feuille blanche.

Pourquoi la VAE ?

Je voulais un Bac+5, une formation comprenant plus de stratégie qui complète mes acquis en marketing.

J'en suis sortie enchantée et plus compétente 😊



Romain DA ROCHA

Word Football Leader DECATHLON

IFAG Paris - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai connu 2 grandes étapes dans mon parcours chez **DECATHLON**, d'une dizaine d'années chacune :

La 1ère étape a commencé lors de mon alternance à l'IFAG, avec le M1 et le M2 effectués chez DECATHLON. J'ai passé près de 10 ans dans le retail, progressant d'alternant à directeur de magasin, en occupant les postes de Responsable de rayon, Responsable service client et Directeur de magasin en formation.

Puis une 2ème étape de 7 années dans le domaine sports et produits, et notamment au sein de la marque **KIPSTA**, qui est en charge des marchés des sports collectifs chez DECATHLON.

J'ai réalisé toute sorte de métiers : Retail supplier (resp. de l'approvisionnement des magasins et site web Européens), Chef de projet marque (accompagnement du sport sur les aspects stratégiques, et la gestion de projets produits), chef de produit (responsable de l'offre et du développement produit). En octobre 2023, je deviens Directeur de la marque KIPSTA Football au niveau mondial avec l'animation d'une équipe de 10 personnes : les chefs de produits, le

directeur technique (supervisant les ingénieurs produits, modélistes, ingénieurs essais, ...), et le directeur du design (responsable des designers, stylistes, graphistes, modeleurs 3D, ...).

En 2024, on m'a proposé de devenir le Leader Football mondial pour Decathlon. Je suis chargé de la stratégie des services et des produits pour l'ensemble de la gamme Foot, couvrant à la fois les marques internes et externes.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Nos produits et services liés au Foot devront prendre en compte 3 axes :

- Être plus durables, plus responsables (bilan carbone, résistance, location plutôt qu'achat...)
- Plus connectés avec une gamification de notre offre
- S'orienter vers les pays « émergents » tels que l'Inde, ou l'Afrique

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et du sport notamment les sports collectifs que j'affectionne tout particulièrement pour le savant mélange entre performance individuelle et performance collective pour atteindre un but commun : gagner.

Ta philosophie de vie ?

"Un point de vue, si tu te déplaces ça change"

Avoir du recul sur ses propres perceptions.
Avoir du recul sur la manière dont on reçoit le monde. Avoir du recul sur les informations données.

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Decathlon Football](#)



Pascale DAUMEZON

Directrice des Ressources Humaines CIRCANA (Etudes de marché)

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Les RH ont toujours été un leitmotiv dans ma vie ! A 20 ans, j'entreprends en même temps des études de droit privé, l'IFAG et un 1^{er} job chez **Hewlett Packard**. Je reste 10 ans dans cette entreprise américaine dont 7 à la formation et 3 à la rémunération.

Ensuite, j'intègre **McDonald's** avec ses 60000 salariés en France répartis sur 1000 restaurants à l'époque. Après 3,5 ans le DRH de **Sun Microsystems** me propose le poste de RRH de la Division Services (700 personnes). J'occupe ainsi, durant 7 ans, un véritable poste de Business Partner en charge de la totalité de la fonction, et déploiement de projets transverses (plans sociaux, acquisition et outsourcing d'activités dont la fonction RH à Budapest). Le métier étant de plus en plus « outsourcer », je saisis l'opportunité d'être DRH de **Levi's** (400 salariés en France). En désaccord avec la direction, je pars au bout de 2,5 ans et rebondis chez **Wipro**, un groupe Indien de 140000 salariés dans le monde.

En 2012, **SymphonilRI Group**, un cabinet d'études marketing (ex Secodip) m'offre la Direction des ressources humaines du groupe composé de 700 pers. en France/4000 dans le monde. Depuis mars 2023, le groupe a changé de nom et devient **Circana**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'ai été moi-même licenciée. Et oui cela arrive aussi au Drh ! Ce fut une réelle remise en cause qui m'a aidée, par la suite, à mieux comprendre mes interlocuteurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Arriver à combiner business et RH représentera un enjeu majeur pour les entreprises surtout avec les nouvelles générations. Les DRH devront être bilingues, bien connaître leur secteur, les métiers de l'entreprise, son organisation pour mettre en place des actions évolutives pertinentes.

Si tu changeais de métier ?

Être thérapeute ou faire du Horse coaching. Au choix !

Et pendant ton temps libre ?

Je donne des cours à la Fac de Paris XIII dans un DUT GEA option RH et accompagne des étudiants à Centrale Paris. J'aime cette manière de transmettre mon expérience.

Je monte à cheval 2 fois par semaine depuis l'enfance. Issue d'une famille de marins, je fais de la voile dès que je peux.

Tes plus belles réussites

- La réussite se situe, selon moi, davantage dans le chemin que l'on effectue plus que dans un acte en particulier.
- J'aime le fait d'avoir parfois été obligée de licencier certains de mes patrons tout en restant en lien avec eux amicalement voire continuer à les conseiller encore aujourd'hui !



Numa DE GARSIGNIES

Directeur Trading Digital ZENITH / PUBLICIS MEDIA

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

L'alternance m'a beaucoup aidé à consolider des compétences variées. Dans le commercial d'abord chez **Dimension Data**, lors de mon BTS Action Co. Puis à l'IFAG durant 2 ans dans une Régie Presse où j'ai construit, par téléphone, un carnet d'adresses de professionnels liés à l'habitat. Une vraie gageure !

Lors de ma dernière année à l'IFAG, j'intègre **Carat Interactive** où, en tant que Chargé de budget, je commence à faire de l'achat digital pour Bouygues Télécom, Nintendo...

Une fois mon diplôme en poche, je rejoins **Omnicom** en tant qu'acheteur média digital. Rapidement, je deviens chef de groupe et gère des grands comptes avec une équipe de 5 personnes (McDonald's, Apple, Leclerc, 20th Century Fox).

En 2014, J'intègre **Publicis Media** et son agence **Zenith** dans laquelle j'occupe aujourd'hui le poste de directeur trading digital. Je pilote une équipe de 50 personnes opérant les achats médias display et social pour le compte de grands annonceurs comme L'Oréal, Nestlé, Ralph Lauren, ...

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Fort de près d'une quinzaine d'année d'expérience dans le digital, j'ai acquis des compétences fortes en stratégie digital me permettant de penser, d'identifier et d'activer les leviers digitaux permettant de répondre le plus efficacement aux objectifs marketing de mes clients.

Avoir occupé des postes opérationnels m'a également apporté les qualités techniques nécessaires pour maîtriser ce média en évolutions constantes.

Enfin, mon apprentissage m'a permis de développer un leadership qui m'a aidé à comprendre, identifier et façonner mon rôle de manager.

Ce que la vie t'a appris ?

Respecter autrui permet de manager... sans le savoir !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné d'automobile et de nouvelles technologies.

Ton ambition ?

Transmettre le sens des mots respect et liberté à mes enfants

Ta philosophie de vie ?

Empathie et bienveillance



Olivier DE LA CLERGERIE

Fondateur ODLC PATRIMOINE

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à te mettre à ton compte ?

Après l'IFAG et suite au SMI, j'ai décidé de **partir en Chine** pour tenter ma chance. J'ai trouvé un travail rapidement, dur mais passionnant : conseiller en Gestion de patrimoine.

J'ai attrapé le virus et suis rentré en France pour effectuer un master en Gestion de patrimoine.

Après 2 ans chez **HSBC** en tant que Conseiller Premier, j'ai intégré en 2010 **SwissLife Banque Privée**. Deux ans et demi plus tard, SwissLife met en place sa cellule d'assureur Gestion Privée... Une bonne occasion pour évoluer vers un poste de management, je deviens donc responsable de la gestion privée de la zone Sud-Ouest au sein de la maison mère **Swisslife**. En 2013, j'aide la centaine d'apporteurs concernés (agents et salariés) par ce périmètre à atteindre nos objectifs communs. En 2018, je change de périmètre et m'occupe du Sud de la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Se retrouver en Chine dans une ville inconnue, une langue inconnue et un métier que tu ne connais pas.

Voilà où je me suis lancé en 2005 ! C'est une vraie fierté d'avoir pu apprendre autant et aussi vite. C'est grâce à l'équipe dont je faisais partie et grâce à mes amis que j'ai pu le faire.... Malgré les complications de la vie en Chine je le ferais de nouveau avec plaisir !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier est en pleine évolution, on aura toujours autant besoin de banquier privé. Le monde économique dans lequel on vit ne laisse plus de place à l'à peu près, les solutions sur mesure des banques sont la seule alternative pour les clients qui recherchent la performance et la sécurité.

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi changer de métier ? Mon activité se renouvelle tous les jours, je doute pouvoir en faire le tour un jour !

Problématiques financières, juridiques et fiscales, immobilières... Tant de sujets sur lesquels je dois me tenir informé au jour le jour ! Ça change vite et notre objectif est d'accompagner nos clients sur le long terme. Nous ne pouvons pas les abandonner en cours de route.

Et pendant ton temps libre ?

Famille, vieilles pierres, voyages et vin...

Tes plus belles réussites

- Partir en Chine avec rien et revenir avec un métier ; créer un portefeuille de presque de 250 clients en 2 ans.
- Voir mes premiers clients me recontacter pour me demander des conseils.
- Ma famille.
- Les autres sont à venir !



Octave de WULF

Directeur des opérations
NEWREST GABON

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille depuis l'âge de mes 17 ans en alternance dans le secteur de la restauration commerciale. De nature curieux, j'ai eu la chance de découvrir de nouvelles cultures lors d'un voyage de 7 mois en Amérique du sud et d'une expérience humanitaire de 4 mois en Inde. L'opportunité d'un graduate programme chez **NEWREST GABON** a été pour moi une suite logique en parfaite cohésion avec mes projets. J'ai ensuite évolué au poste d'adjoint puis directeur des opérations.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le métier de la restauration est en pleine mutation. De plus en plus, nous souhaitons savoir ce que nous mangeons, avoir plus de traçabilité et une parfaite transparence sur l'origine de nos aliments. Répondre aux besoins des clients tout en respectant ces nouvelles tendances est un véritable défi au quotidien.

La digitalisation et la data est le prochain challenge pour ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma détermination et mon expérience dans le secteur de la restauration sont pour moi de véritables atouts

Ce que la vie t'a appris ?

J'apprends tous les jours de mes erreurs, il faut savoir où aller tout en se remettant en question en permanence.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre au Gabon, je navigue sur un Catamaran quand le temps le permet.

Ton ambition ?

Être un acteur de la restauration de demain.

Ta philosophie de vie ?

Ne laissez personne venir à vous et repartir sans être plus heureux.



Bruno DECEUNYNCK

Fondateur et Président GROUPE DECA PROPRETÉ

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après l'IFAG en 1989, j'ai entamé ma carrière par un poste de contrôleur de gestion dans une filiale de France Loisirs, pendant 2 ans. Puis j'ai passé un 3^e cycle de formation à l'Institut européen des entrepreneurs, à Angers.

De retour à Nantes, ma ville natale, j'ai intégré en 1992 la PME de nettoyage de mon père. Mais j'avais très envie de créer ma propre entreprise et quatre ans plus tard, DeCA Propreté a vu le jour.

Ma société de nettoyage industriel et de bureaux a évolué en 15 ans avec des prestations diverses : bio nettoyage en milieu à risque (hôpitaux, laboratoires, milieux aquatiques...), entretien des espaces verts, prestations spécifiques comme l'enlèvement de graffitis... d'abord cantonnée à la région Ouest de la France, DéCA France a pris un essor national à partir de 2003 et compte aujourd'hui 3500 salariés pour 40 M€ de chiffre d'affaires.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience professionnelle qui est pour moi la plus marquante, c'est au quotidien la gestion du personnel.

Dans ce métier plus que partout ailleurs, on gère essentiellement des femmes et des hommes pour réaliser des tâches qualifiées d'ingrâtes, sur lesquelles nos clients sont particulièrement exigeants puisqu'il s'agit d'hygiène. Il faut être passionné pour exercer ce métier.

La tendance à venir dans ton métier ?

La tendance du marché est à la concentration, avec une offre globale type « facility manager » et le rachat de corps de métier entiers par de grands groupes. Le marché va se redessiner et il faudra veiller à ne pas se marginaliser par rapport aux gros donneurs d'ordre.

Mais à terme, cette tendance n'évoluera-t-elle pas au détriment de l'emploi et des salariés ?

Si tu changeais de métier ?

Depuis 10 ans, je m'intéresse à l'immobilier professionnel.

Et pendant ton temps libre ?

J'aimerais passer plus de temps avec mes enfants et faire plus de sport ! Je suis classé au tennis et je skie un peu.

Tes plus belles réussites

- Incontestablement et malgré toutes les vicissitudes de l'existence, ma société DeCA !
- Je suis très heureux d'avoir créé un outil qui possède maintenant une image, une notoriété certaine en étant classé 10^e entreprise de propreté en France sur 20000, et surtout de pouvoir compter sur une équipe de collaborateurs efficaces et performants en qui j'ai confiance.

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



Clément DECROUY et Virginie BERILLON

Co-fondateurs CHAMPAGNE DECROUY

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Clément : après mon BTS tech de co boissons, vins et spiritueux, j'entreprends l'IFAG pour avoir des bases en gestion. Pour mon job de 3^e année, je pars à Londres et y reste 6 ans. D'abord Assistant Manager d'une boutique londonienne **Majestic Wine Warehouse**, un importateur de vins ayant 400 points de vente au Royaume-Uni. J'intègre ensuite **Eurobase International** comme consultant en recrutement spécialisé en informatique. **MSI** me propose très vite de créer leur division internationale de recrutement pour le marché francophone. En 2008, je me sens prêt pour créer **Adancia International**, toujours dans le recrutement informatique. Cette période anglo-saxonne me permet d'économiser pour rentrer en France en 2012 avec Virginie et créer la marque **Champagnes Decrouy**.

Virginie : après un DUT Marketing à l'IUT de Sceaux et l'IFAG à Paris, je rejoins Clément à Londres et travaille comme Assistant Manager d'une boutique **Burberry**. Puis **Daryl Willcox Publishing** m'offre le poste de Project Director France que j'occupe 3 années.

Nous revenons en France avec Clément et je deviens Communications Officer chez **ICP Paris** puis **Comexposium** jusqu'en 2013 où nous créons la marque **Champagne Decrouy**, en accord avec la famille de Clément qui sont tous viticulteurs depuis 4 générations.

Les tendances à venir sur votre marché ?

L'exportation est l'avenir du Champagne car le marché français n'est pas extensible à outrance ! Il faut également être vigilant sur les tendances de consommation et adapté son marketing en conséquence.

Si vous changiez de métier ?

Clément : un métier dans la finance

Virginie : un métier dans la communication Internationale

Et pendant votre temps libre ?

Nous sommes engagés en politique et élus de la commune où nous résidons aujourd'hui.

En 2013, nous avons eu un enfant alors, nous passons le plus de temps possible à nous en occuper.

Vos plus belles réussites

Clément

Fier d'avoir réussi professionnellement au Royaume-Uni et d'y avoir créé une société alors que je parlais sans bien parler l'anglais !

Virginie : Incontestablement lancer la marque Champagne Decrouy. Une expérience effrayante puis existante et tellement enrichissante. Qu'elle satisfaction de tenir entre ses mains le travail de plusieurs années.



Julia DENIS

Chargé de développement partenariats
entreprises
L'ADAPT

IFAG Paris - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 3 années d'apprentissage passées à l'IFAG, je suis restée au sein de mon entreprise d'accueil, **SPIE Communications**, pendant 1,5 an au poste de chargée de Mission Diversité et Handicap, avec à ma charge une variété de missions : négociation d'accords (handicap, seniors, égalité femmes/hommes) ; gestion des aménagements de poste de travail des salariés handicapés ; achats responsables et formation des managers au Handicap.

Je m'occupais également de partenariats dont celui avec l'association **Tremplin Etudes Handicap Entreprises**. (Accompagner les lycéens et étudiants en situation de handicap). C'est donc tout naturellement que le Directeur de cette association m'a contactée, le jour où il a ouvert le poste de Chargée des Relations écoles et des projets. Ma mission, pendant plus de 3 ans, était de faire connaître l'association auprès des centres de formation de toute la France et d'animer des événements en lien avec le handicap pour sensibiliser les jeunes à la thématique du handicap.

Début 2017, je rejoins **Ladapt Essonne** et son ESAT hors les murs en tant que chargée Relation entreprises pour accompagner les bénéficiaires handicapés en entreprise. Trois ans plus tard, je prends

en charge le développement des partenariats entreprises.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon poste de Chargée de Mission Diversité & Handicap chez SPIE Communications. J'ai eu très rapidement beaucoup de responsabilités, même comme apprentie ce qui m'a permis d'apprendre très vite et de prendre en maturité durant ces 4 années. J'ai compris l'importance de prendre du recul et d'être plus diplomate !

Si tu changeais de métier ?

Voyager, partir à l'étranger, devenir Travel Planner

Et pendant ton temps libre ?

J'aime voyager, partir avec mon sac à dos et me couper du monde pour me ressourcer et j'adore la photographie. Depuis que je suis chez Tremplin, je fais paradoxalement moins de bénévolat à l'extérieur mais, beaucoup plus de sport et j'ai troqué ma raquette de tennis contre des gants et des protections en pratiquant maintenant des sports de combat (boxe de rue, Krav Maga)

Tes plus belles réussites

- Avoir osé faire des choix, pris des risques qui font qu'aujourd'hui je suis épanouie dans mon job et me sens utile.
- Le retour des jeunes personnes handicapées que nous accompagnons et qui nous remercient des actions menées avec et pour eux.



Camille DUMONT

Chef de projet UX / Product Owner
SNCF

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STG, j'ai réussi à intégrer l'IUT de Sceaux pour avoir un DUT Technique de co. Je dis bien réussi car cet IUT procède à une forte sélection à l'entrée !

Je voulais poursuivre mes études et j'ai choisi l'IFAG parce que je m'y suis bien senti lors du concours d'entrée. L'accueil est fait par des jeunes comme nous, la personnalité est plus importante que le cursus lui-même. J'ai eu un réel coup de cœur et ce n'est pas le fait que mon père a fait cette école qui a influé mon choix.

En termes d'expériences professionnelles, j'ai fait un stage de 6 mois chez **MC FACTORY**, une agence de communication créée par Majda Chaplain (IFAG Paris 1993) spécialisée dans le lead et la notoriété des entreprises.

J'ai poursuivi mes études en alternance à l'IFAG au poste de chargée de mission sur les secteurs interprofessionnel junior à la Direction du Développement D'**OPCALIA**. Mes missions étaient d'identifier les secteurs interprofessionnels qui pourraient devenir nos partenaires et de développer cette relation.

Deux objectifs majeurs :

- Fidéliser grâce à la promotion de l'offre de services d'Opcalia ou la construction d'une offre adhoc répondant aux besoins particuliers de nos adhérents /partenaires.
- Enrichir la relation avec les autres secteurs interpro partenaires et les aider à se constituer en branches.

À partir de janvier 2016, je rejoins la **SNCF** pour participer à sa transformation digitale en tant que Chef de projet digital. Aujourd'hui, j'exerce au sein du pôle design d'expérience utilisateur et j'accompagne les équipes projet sur toute la phase design d'un projet.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'alternance est vraiment une opportunité qui me rendra forcément plus opérationnelle en fin d'études.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans la décoration intérieure et la vente de meubles.

Et pendant ton temps libre ?

Le peu de temps libre restant, je l'occupe en faisant du jogging 2 à 3 f/ semaine.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi mon DUT à l'IUT de Sceaux, l'un des leaders en France et réputé pour être sélectif et difficile.
- La création de la page officielle de Jérémy Chaperon (5^e de la Star Ac') alors que j'avais 15 ans. La rencontre avec lui et son agent. Une aventure formidable qui a duré quelques années !



Jean-Philippe DUMONT

Repreneur et dirigeant ARDEX EMBALLAGES (Alimentaire)

IFAG Paris - Promotion 1993

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Olivier DUPONT

Directeur de Division Public Développement
Omni canal – France Belgique
EUGENE PERMA

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès que j'ai fait le choix de l'orientation de ma carrière vers la vente, je me suis donné pour objectif de devenir directeur général à 40 ans. J'y suis ! Plus sérieusement, après l'IFAG, j'ai cherché un grand groupe international présent dans le circuit de la grande distribution et je suis entré chez **Kraft Foods** (Kréma, Kiss Cool, Malabar...) France. En 8 ans, je suis passé du poste de chef de secteur grande distribution, à celui de directeur trade marketing et développement des ventes. Depuis, j'ai enchaîné une demi-douzaine de postes, chez **Seagram France distribution** (vins et spiritueux), **Yoplait**, **Cadbury** (boissons sans alcool) en élargissant mon champ d'expérience à l'international. Il y a 6 ans, j'ai intégré le groupe français **Eugène Perma**, spécialiste des produits capillaires. D'abord en tant que DG des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que DG international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce serait Seagram, où j'ai d'abord été directeur de clientèle grande distribution puis directeur national des ventes.

J'y ai vécu l'ambiance particulière de fin de vie d'une entreprise qui a été vendue, mais j'ai tenu à rester solidaire de mon équipe commerciale jusqu'au bout. De mon moral dépendait celui de mes collaborateurs, je me sentais une responsabilité morale envers eux... Je suis sorti plus fort de ces moments quelquefois difficiles.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que la tendance est à la proximité avec la croissance des supermarchés. La déshumanisation actuelle atteint ses limites, on va revenir à des choses plus simples après la surenchère actuelle de certaines marques. J'inculque pour ma part à mes équipes le respect du consommateur.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur des produits de grande consommation, pourquoi pas en parfumerie ou parapharmacie. Je prendrais des parts dans une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe le temps qui me reste avec ma femme et mes deux filles, avec qui je fais du jogging ; je fais aussi un peu de vélo.

Tes plus belles réussites

- Depuis que j'ai intégré mon poste actuel de directeur général international. La croissance d'une marque comme Pétrole Hahn, et aussi Eugène Color dont on a, en 5 ans, multiplié par deux les volumes de vente dans un marché en recul.

Nous sommes devenus la 2^e marque du marché

C'est le fruit du travail de toute une équipe.



Aziz EL GHAZOUANI

Talent acquisition Lead – EMEA Project
KORN FERRY (Services et conseils RH)

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ce qui a motivé mon choix de carrière, c'est avant tout la dimension humaine forte dans ce métier : le contact humain, le sens relationnel, et l'analyse du comportement. Etant de formation commerciale, l'approche client et business a été également fondamentale pour moi. J'ai commencé comme chargé de recrutement en cabinet spécialisé, puis responsable recrutement dans une ESN, par la suite, j'ai occupé le poste de consultant senior executive puis des postes en développement RH en interne, et enfin je suis revenu sur un poste de Talent Acquisition Manager.

Ces expériences m'ont permis au départ de maîtriser le process et les techniques de recrutement, puis j'ai pu étoffer mon savoir-faire avec des compétences managériales, de la gestion de relation client, du pilotage stratégique et élargir cet éventail vers du développement RH. Actuellement je suis Lead Talent Acquisition chez **KORN FERRY** qui est un leader mondial dans le conseil RH. Mes missions principales sont de gérer des projets pour des clients dans les industries IT et Automotive, je gère une équipe et j'accompagne mes clients dans le delivery de leur plan de recrutement. C'est un rôle avec une forte dimension stratégique puisqu'il s'agit de piloter l'activité comme un projet, avec l'aide d'indicateurs de performance et de suivre et respecter au mieux un forecast préétabli.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La digitalisation continue de transformer les dynamiques du marché du travail.

On y assiste déjà, de plus en plus d'entreprises adoptent des chartes de télétravail pour répondre aux attentes des collaborateurs.

Elles adoptent également des processus de recrutement hybrides, en présentiel et virtuels, via notamment les entretiens visio.

L'IA, notamment ChatGPT va certainement aussi impacter davantage les pratiques de recrutement, par exemple pour automatiser certaines tâches et gagner en productivité.

On peut aussi citer l'expérience candidat personnalisée qui est centrale pour attirer les meilleurs talents, ainsi que la diversité et l'inclusion, essentielle pour construire une marque employeur forte et inclusive. C'est une liste bien entendue non exhaustive.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime durant mon temps libre passer du temps avec ma famille, surtout jouer avec mes enfants. C'est du temps précieux qui me procure du réconfort. Et puis bien entendu, j'essaie de lire et de faire un peu de sport pour décompresser un peu après une bonne journée de travail.

Ta philosophie de vie ?

Travailler dans un métier où l'on est heureux est essentiel, aimer ce que l'on fait est primordial, bien plus que de gagner de l'argent.

Tes liens utiles

[Mon profil sur LinkedIn](#)

[Site Korn Ferry](#)



Mina EL HADRAOUI

Directrice Nationale NATURAL DIAMOND COUNCIL

IFAG Paris - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Six ans plus tard, je deviens Directrice Nationale du **NATURAL DIAMOND COUNCIL**, un domaine que je connais bien.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Ton ambition ?

A terme, développer ma propre marque.

Ta philosophie de vie ?

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



Eric FAURE

Président SPAS ORGANISATION

IFAG Paris - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 2^e année à l'IFAG en 1991, j'effectue un stage de 2 mois à la régie Pub du groupe **l'Usine Nouvelle**. Ce fut le début d'une aventure de 16 années. Mon évolution fut permanente : de chef de pub pendant 3 ans, je prends en charge le marketing opérationnel jusqu'à devenir Directeur marketing avec une équipe de 5 personnes. En 1999, je pilote les activités Internet en partant d'une feuille blanche. J'ai monté le budget, créé et mis en œuvre le projet tout en passant de 3 à 30 collaborateurs en 2001. Ensuite, je migre pendant 5 ans vers la Direction technique & production (40 pers. sur 3 services : SI, Fabrication & Services généraux et intègre le Codir pour finir par la Direction commerciale de la filiale Digitale.

A 40 ans, je décide de me mettre à **mon compte**, et accompagne des groupes de presse. Lors d'une mission, la dirigeante de **Spas Organisation** me propose de rejoindre son entreprise spécialisée dans l'organisation de salons bio et bien-être (5,5M€ de CA /20 pers.). J'ai piloté le Marketing, la communication et Internet et

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste, l'enchaînement de mes expériences professionnelles plutôt qu'une seule. Elles m'ont permis d'être proactif et de monter en compétences. Ce chemin représente aujourd'hui un ensemble de connaissances professionnelles riche pour moi et, je l'espère, pour les ceux avec qui je travaille.

Les tendances dans ton métier ?

Dans le marketing et la communication, les métiers évoluent très vite mais nous irons vers une personnalisation croissante et une forte présence sur les réseaux sociaux. Les outils de tracking, déjà existants, seront présents partout. Ils nous amèneront à tester chaque opération et à en mesurer les résultats en temps réel.

Si tu changeais de métier ?

Libraire ou romancier (à succès, quitte à rêver...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 6 enfants, une vraie PME familiale, disons-le !

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à être indépendant alors que je sortais d'une expérience professionnelle monoculturelle (presse) longue de 16 ans. J'ai su décrocher des missions régulières auprès d'une dizaine de clients Pme ou grands comptes.
- D'avoir su évoluer au sein d'une entreprise en passant de stagiaire à membre du Codir !



Patrice FERRAND

Président directeur général / Group CEO
BIOM' UP (Biotechnology)

IFAG Paris - Promotion 1986

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Mon parcours est articulé autour de deux marchés : la grande consommation puis la santé. Dès ma sortie de l'IFAG en 1987, j'intègre **MARS INC.** J'y reste 8 ans et passe de Chef de secteur à Responsable National des ventes. J'enchaîne 2 années au même poste chez **SC JOHNSON WAX** (Canard, Brise, Pledge...) aux commandes d'une équipe de 4 managers et 55 commerciaux. J'étais membre du Board division « Professionnels ». En 1997, **COORS BREWING COMPANY**, 3^e brasseur américain, me propose de devenir Manager France et d'être membre de leur Euro Board. Deux ans plus tard, **IMPERIAL TOBACCO GROUP** m'offre l'opportunité de devenir National Sales Manager pour restructurer la force de vente (100 commerciaux sur 10 régions) et prendre en charge le Training et Trade marketing (5 managers).

Très rapidement, je rejoins la Direction Générale de **BEN & JERRY'S FRANCE**. Il avait tout à construire car la marque venait de s'implanter dans notre pays (en 1998) et réalisait 6M€ de CA alors qu'aux USA elle faisait 270M€.

En 2003, je change de secteur et prends la Direction générale de **MÖLNLYCKE HEALTH CARE. FRANCE & BENELUX**

l'un des premiers fabricants au monde de produits à usage unique pour les interventions chirurgicales (bandages, gants...). Pendant plus de 11 ans, j'ai managé cet entité comprenant 250 salariés et réalisant 230M€ de CA.

Fin 2014, le Groupe Suisse Unilabs (600M€ de CA monde et 5000 salariés) me propose de devenir PDG de **UNILABS FRANCE**. Poste que j'occupe 5 ans en charge des 1500 collaborateurs, 180 M€ de CA et des 100 laboratoires d'analyses médicales. En Sept 2019, je deviens PDG/CEO de **BIOM'UP**, une société de biotechnologies. Un nouveau challenge !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la direction générale de Ben & Jerry's France en 2000. A l'époque l'entreprise était une Start up au sein d'un grand Groupe (Unilever). Cette expérience m'a servi à garder l'esprit entrepreneurial nécessaire à tout bon management.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans le sport ? Peut-être Président d'un club de sport !

Et pendant ton temps libre ?

Du sport ! J'adore le foot mais ne le pratique pas. J'adore également le tennis et essaie, selon mes déplacements, d'en faire 1 à 2 fois/semaine (Classé 15/2).

Tes plus belles réussites

- Mon parcours diversifié (avec une 1^{ère} partie dans la grande consommation et une 2^e partie dans la santé) à des fonctions managériales de bon niveau et jalonné de rencontres incroyablement riches !



Charlotte FERREIRA

Cheffe du pôle développement de compétences

ANSSI (Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information)

IFAG Paris - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS en alternance chez **NEUMANN INTERNATIONAL** (cabinet de recrutement) et **PAGE PERSONNEL** (recrutement généraliste), j'ai poursuivi à l'IFAG Paris, toujours en alternance, chez **STRATHOM ÉNERGIE**, où je recrutais des profils techniques pour l'énergie.

J'ai ensuite évolué chez **IOTA GROUP** (énergie et industrie), **REGITRA** (BTP, Oil & Gas, mines) puis **FIVES CINETIC CORP.** (maintenance industrielle), affinant mon expertise en recrutement technique et gestion des talents.

En 2016, lors d'un salon, je découvre l'**ANSSI**. Intéressée par la cybersécurité, j'y intègre le recrutement IT avant de me spécialiser dans la formation.

Aujourd'hui, cheffe du Pôle Développement des Compétences, j'encadre une équipe de 4 personnes et pilote la stratégie de formation de l'agence. Mon rôle comprend la gestion administrative et budgétaire de la formation, ainsi que le pilotage des parcours professionnels et de la formation des 634 agents de l'**ANSSI**.

Quelles sont tes missions ?

- **Ma mission principale** : Informer et former nos collaborateurs et ceux des autres administrations à la gestion de la prévention des risques liés à la cybersécurité.
- **Analyse des besoins** : identifier les compétences essentielles et concevoir des formations adaptées aux enjeux actuels et futurs.
- **Pilotage de la formation** : mettre en place des parcours professionnels, suivre l'efficacité des formations et accompagner les collaborateurs dans leur évolution.
- **Gestion administrative et budgétaire** : assurer le financement, la conformité réglementaire et l'optimisation des ressources.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime passer du temps avec mes proches pour partager des moments chaleureux.

Ta philosophie de vie ?

"Carpe Diem : profiter de chaque instant et savourer la vie pleinement."

Tes liens utiles ?

[Mon profil LinkedIn](#)

[L'ANSSI](#)



Arnaud FIMAT

Recrutement des volontaires, insertion et relations entreprises, partenariats

EPIDE - Etablissement pour l'insertion dans l'emploi

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

« Dans la vie, il y a deux catégories d'individus : ceux qui regardent le monde tel qu'il est et se demandent pourquoi ; ceux qui imaginent le monde tel qu'il pourrait être et se disent pourquoi pas. »

G.B. Shaw

L'expérience chez **Manutan** (de mai 2006 à fin 2011) où, entre autres, je faisais partie de l'équipe en charge du Développement Durable m'a véritablement donné des ailes.

L'organisation de RTT solidaires où nous avons emmené, plusieurs fois, des collaborateurs de tous horizons hiérarchiques au sein d'associations luttant contre la précarité m'a permis de vivre des moments d'une telle richesse partagée... que **ÇA ME REGARDE** est née tout naturellement, très simplement.

La rencontre aussi avec Ségolène (ex-Directrice Communication chez Manutan) a aussi été clé ! Nous sommes ensemble cogérants de notre coopérative.

En 2023, je rejoins **l'EPIDE** un acteur reconnu dans le domaine de l'insertion sociale et professionnelle des jeunes en difficulté, de 17 à 25 ans,

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Naturellement le projet immobilier Manutan (6 ans et 85 M€) a changé ma vie et ma personnalité. De par son ambition humaine, son envergure (j'ai eu l'impression d'être en manque de compétence 4 jours sur 5), de par l'engagement « passion » et l'endurance qu'il m'a demandée... cela a certainement accéléré une sorte de maturité, de sagesse !

La tendance à venir dans ton métier ?

Positionner **ÇA ME REGARDE** comme acteur majeur dans le conseil et l'accompagnement des entreprises dans le développement de leur engagement sociétal. Créer une notion « d'entreprise impliquée », engagée largement au-delà de sa vocation économique.

Si tu changeais de métier ?

Non, je viens de le faire, merci !

Et pendant ton temps libre ?

Le sport bien sûr avec cette passion pour le squash et naturellement, en position 1, la famille, son équilibre... bref essayer de bien faire les choses !

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à rendre le véhicule de fonction, le salaire qui me permettait de vivre aisément et le confort quotidien pour quelque chose de plus grand, altruiste, risqué et solidaire !
- Je suis assez « fier » de l'harmonie de ma petite famille (ma Princesse et Choupinou) mais *chuuuut...* ça sera notre secret !



Aurore FIMAT (Née GONARD)

Responsable de secteur – Chapter fabrique
INSTITUT NATIONAL AUDIOVSUEL (INA)

IFAG Paris - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Sortie de l'IFAG Paris, avec l'option finance, je ne me destinais pas du tout à travailler sur les systèmes d'informations.

C'est sur un salon de recrutement appelé « ProFinance » que j'ai rencontré la SSII **Altran**. Ils m'ont expliqué que mes missions seraient certes liées aux SI, mais aux SI autour de la finance.

J'ai été séduite par le fait qu'en cabinet de conseil et SSII nous puissions cumuler des expériences dans des entreprises de secteurs variés. Je craignais de m'ennuyer dans une entreprise à réaliser toujours les mêmes tâches. J'avais une vraie soif d'apprendre, d'évoluer, de me challenger à chaque fois sur de nouvelles missions, contextes, chez des clients... c'est extrêmement stimulant !

Après plus d'1 an chez **Nestlé**, mon dernier client a été l'entreprise **Ina** (Institut National de l'Audiovisuel). Au bout de 2 ans, ma mission chez eux a débouché sur un recrutement en interne, en tant que Chef de projets. Je suis restée à ce poste 10 ans en pilotant une vingtaine de projets transversaux numériques. À partir de 2022, je deviens Responsable de secteur - Chapter Fabrique d'une équipe de 30 chefs de projet et scrum master

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience actuelle à l'Ina : tout d'abord en gérant un seul projet, puis tous les projets hors web de ma direction. Aujourd'hui je gère une dizaine de projets dont des projets web. Résultats : transformation globale du SI et mise en place de process harmonisés.

Les tendances à venir dans ton métier ?

C'est un métier en perpétuel mouvement. Les méthodes de gestion de projet évoluent, c'est aujourd'hui la mode de la méthode dite « agile ». Les 2 enjeux à venir : « big data » et dématérialisation.

Si tu changeais de métier ?

Le Management de la gestion de projets, sur d'autres domaines : stratégie d'entreprise, RH, etc.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Vice-Présidente de BPW France (www.bpw.fr), fédération de BPW International, ONG présente dans 90 pays, avec 30 000 membres. Son objet est la promotion de l'égalité professionnelle hommes / femmes. Nous effectuons du lobbying

Tes plus belles réussites

Ma plus belle réussite est d'avoir repris mes études en plusieurs fois :

- Tout en travaillant à temps complet, j'ai obtenu avec mention un diplôme Bac + 2 puis Bac + 3, par correspondance avec le CNED et l'IAE de Caen.
- Puis intégration de l'IFAG en 2^{ème} année. J'ai dû arrêter mon travail, alors que je venais de me marier et d'acheter une maison...

Ces études sont les meilleurs investissements que j'ai réalisés ! Cela m'a permis d'avoir un métier où je m'épanouis.



Alexandre FONTENEAU

Fondateur et Dirigeant IMMOTECH PARTNERS

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai dans un premier temps occupé un poste en alternance en ressources humaines. Puis lors de ma seconde année d'alternance, j'ai souhaité m'orienter plus spécifiquement sur du recrutement.

J'ai donc eu la chance d'avoir un contrat en alternance de deux ans chez **Page Personnel**, très enrichissant et responsabilisant, pendant lequel je me suis réellement impliqué. Grâce à cette expérience, j'ai eu l'occasion de faire mes preuves et on m'a proposé un contrat en CDI. De 2010 à 2018, j'ai fait du recrutement pour **Page Personnel Santé** spécialisé dans 2 pôles : Life Sciences (profils techniques) et Healthcare (profils médicaux et paramédicaux). Mes missions étaient du business development et le management des équipes de consultants.

En 2019, je fonde **Immotech Partners**. Nous accompagnons nos clients dans leur projet immobilier neuf et proposons également des solutions en matière d'investissement, de financement bancaire ainsi qu'une offre destinée aux entreprises soucieuses d'aider leurs collaborateurs en matière de logement.

Les tendances à venir dans le secteur où tu travaillais précédemment : le recrutement ?

Le marché du recrutement est très lié à la conjoncture. En période de croissance, les entreprises recrutent et externalisent davantage leurs recrutements. En revanche, en période de crise le marché se contracte fortement car les entreprises recrutent peu et externalisent rarement.

Par ailleurs, il y a de plus en plus d'acteurs « spécialisés » sur le marché du recrutement. En effet, les entreprises ont besoin d'être accompagnées sur le recrutement de métiers techniques ou de métiers où il y a une pénurie de candidats.

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait en créant ma société dans un domaine que je ne connaissais pas au départ.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre je profite de mes proches, je fais du sport.

Tes plus belles réussites

- L'atteinte de mes objectifs professionnels, et le développement de mon activité actuelle.
- Avoir créé mon entreprise dans un secteur où je n'avais jamais travaillé auparavant.



Alice FORTIN

Contrôleur de gestion projet senior
SIEMENS

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Pour ma troisième année d'IFAG, j'ai été recrutée chez **Alcatel** par une ancienne IFAG. Dans cet immense groupe de télécom, j'ai acquis une solide expérience de 25 ans en contrôle budgétaire puis en contrôle de gestion projets export (de 20 à 30 projets en même temps représentant 60/80M€ de CA /an) : zone Afrique, Moyen-Orient, Inde, et avec des déplacements au Ghana, Mozambique, Afrique du Sud et Inde.

Ensuite, j'ai été contrôleur de Business Unit chez **Thalès** pour très vite rejoindre le groupe Altersis ; grâce à cette société de services, j'ai effectué une belle mission de 2 ans chez **General Electric**, en contrôle de gestion projets export.

S'est ensuivie une année de prestations de services via KLB Group : une mission de manager de transition chez Safran, en contrôle de gestion R&D. Et une seconde mission dans le groupe **Crédit Agricole**, en contrôle de gestion d'un grand projet informatique.

Enfin, depuis le 1^{er} octobre 2018, j'ai la grande chance d'avoir intégré **Siemens**. Je suis contrôleur de gestion projet dans le secteur des BTP et je vais, notamment, animer des revues de projets trimestrielles.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à Siemens mon expertise dans le progiciel de gestion SAP, les bons réflexes acquis pour contrôler des projets, mon œil neuf extérieur avec un objectif d'optimisation, mais également et surtout : mon savoir-être, tout en restant humble et à ma place de nouvelle arrivante qui apprend.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de bien entretenir son réseau, ce qui m'a été utile lors de mes dernières transitions. Mais rien n'est jamais acquis, ni professionnellement, ni personnellement : à tout âge, il faut souvent faire ses preuves et accepter de se remettre en cause.

Pour trouver sa propre trajectoire, je crois qu'une bonne question à se poser, c'est : quel est ce qu'on ne veut absolument pas faire ou devenir ?...

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de livres de suspenses et thrillers et de films en tout genre - sauf les westerns ! 😊 - en cocooning chez moi. Une thalasso annuelle pour bien me revigorer. Donner mes plaquettes sanguines tous les deux mois à l'EFS.

Ton ambition ?

Ce qui me fait me lever le matin, c'est me sentir utile dans le job que j'accomplis, tout en continuant à apprendre chaque jour.

Ta philosophie de vie ?

Le sel de nos vies, ce sont les rencontres humaines. Et en ce domaine, saler énormément est salutaire !



Marc-Antoine FRALO

Courtier en Assurances PATRIM ONE ASSURANCES

IFAG Paris - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu un DUT Technique de Commercialisation, j'ai décidé de poursuivre mon cursus en intégrant l'IFAG. Cette école représentait pour moi l'opportunité d'acquérir une formation de qualité tout en découvrant le fonctionnement de l'entreprise.

Par le biais d'un contrat de professionnalisation, je suis rentré chez **Uni-éditions**, filiale presse du groupe Crédit Agricole, où j'avais en charge la mise en place d'opérations commerciales auprès des Caisses régionales du groupe. De fil en aiguille, j'ai intégré une agence bancaire du groupe afin de me spécialiser dans le domaine de la banque et de l'assurance.

Au bout d'un an et demi, je décide de créer **CFP & Associés**, un cabinet de courtage en assurance de personne spécialisé dans la protection sociale en entreprise (Santé, prévoyance, retraite, assurance chômage et assurance de prêt). J'en suis cogérant avec 2 associés qui, comme moi, ont acquis de l'expérience dans la partie vie de l'assurance. Je suis aujourd'hui courtier chez **Patrim One Assurances**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La satisfaction d'un client ou d'un partenaire est une expérience professionnelle marquante au quotidien. Ces moments de vie représentent une réelle richesse.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La réforme des retraites, la montée en puissance des conventions collectives, le désengagement de la Sécurité Sociale et l'actualité sociale en générale nous pousse à croire que les cabinets de courtage devront monter des partenariats pour répondre à une demande globale. La retraite quant à elle se fera par capitalisation individuelle et ne pourra plus miser sur le régime par répartition.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour de la musique, car je pense que l'on ne peut pas vivre sans musique !

Et pendant ton temps libre ?

La course à pieds, les voyages et la musique. J'aimerais reprendre par la suite l'organisation de tournois sportifs à but humanitaires...

Tes plus belles réussites

- La création d'une société de courtage à un très jeune âge en partant de rien...et faire partie des plus jeunes courtiers de France avec l'ambition de réussir et d'insuffler une nouvelle dynamique dans le monde du courtage en assurance.
- Les très bonnes relations et la fidélité que j'entretiens avec mes amis que je connais, pour la plupart, depuis l'école primaire.



Bruno GARROS

Directeur Général ROBE LIGHTING France (Eclairage)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, j'intègre **Perstorp**, un groupe chimique international suédois. J'y reste 4 ans en tant que chef de projet d'une entité chargée de développer un nouveau concept, le parquet stratifié.

Je deviens ensuite Directeur des ventes chez **Mariton Stores**, et manage une équipe de 10 commerciaux durant 2 ans. Très vite, **Acrimo** - une entreprise danoise également spécialisée dans les stores - me propose sa Direction commerciale France (1994 à 1998).

En 1998, je rentre chez **Martin**, un groupe industriel danois constitué de 1200 personnes et spécialisé dans l'éclairage Entertainment (événementiel, télévision, théâtre, concert). En charge, de la Direction générale de la filiale française qui passe de 4 m€ à 17 M€ de CA (pour en faire la 2^e filiale du groupe après les Etats-Unis). Ensuite, j'ai occupé, pendant environ 3 ans, le poste de Directeur International du Réseau des distributeurs avec la gestion de 65 pays via 4 directeurs de zone et 190 M€ de chiffre d'affaires.

Et puis après avoir assuré pendant 15 ans des fonctions de haute responsabilité au sein de Martin Professional, j'ai rejoint l'équipe **d'APG** - spécialiste du son -, en Juin 2013, en qualité de Vice Président Exécutif des ventes et du développement commercial. Cette prise de fonctions s'accompagne de mon entrée dans le capital de l'entreprise à hauteur de 25 %. Je passe ainsi de la lumière au son !

À partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge à la direction de **Robe Lighting France**.

Si tu changeais de métier ?

Pendant ma scolarité, je souhaitais exercer le métier de démographe car je suis passionné de géographie. J'ai également un attrait pour la gastronomie, j'aurais aimé être critique gastronome pour dîner dans de grands restaurants.

Et pendant ton temps libre ?

Je représente IFAG Alumni au Danemark où j'ai passé pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !



Sébastien GIL

Directeur des Systèmes d'Information groupe
DIPTYQUE PARIS

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

En 2021, je change de secteur mais pas de métier en rejoignant Diptyque Paris (parfumerie) en tant que DSI Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La découverte du retail chez Sergio Tacchini a donné un sens à ma carrière.

Ce mode de distribution nous amène à rester, en permanence, proche de la clientèle tout en pensant constamment bénéfices ou avantages clients ! Notre métier de technicien en ressort renforcé par plus de visibilité et d'utilité.

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Margaux GODART

International Digital Marketing Project Manager
RELAIS & CHÂTEAUX

IFAG Paris - Promotion 2018

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis issue d'une famille de restaurateurs et j'ai toujours évolué dans cet univers. Mon choix s'est logiquement porté vers un lycée hôtelier pour suivre mon bac puis un BTS Arts culinaire et arts de la table. Je décide ensuite de voyager et d'acquérir de l'expérience à l'étranger. Je m'installe notamment en Australie où j'ai la chance de travailler en tant que chef de rang puis manager dans de multiples restaurants. Dès mon retour en France en 2015, je reprends mes études avec une licence commerciale, puis je poursuis à l'IFAG en alternance chez **ACCOR**. Chef de produit junior, j'avais à charge la construction et le déploiement de nouvelles offres de restauration pour les hôtels **MERCURE** du groupe. Création de concepts, sourcing produit, création de PLV, formation des équipes... cette expérience fut passionnante !

En 2018, je rejoins l'association **RELAIS & CHÂTEAUX** appartenant à ses 580 membres dans le monde. En charge du marché des coffrets cadeaux pendant 1 an et demi en tant que Chef de produit,

je suis désormais en charge du marketing digital au niveau international. Ma mission : l'acquisition de trafic sur le site et l'application et la création de contenus SEO.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

GREEN IS THE NEW BLACK! Je suis profondément convaincue que l'hôtellerie de luxe de demain sera verte et engagée (éliminer le plastique, utiliser des énergies renouvelables, réduire son empreinte carbone, lutter contre le gaspillage alimentaire, préserver la biodiversité...).

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une réelle capacité d'adaptation quelle que soit la situation et une grande curiosité.

Ce que la vie t'a appris ?

La bienveillance et l'écoute sont des clés pour être bien dans son job... et sa vie !

Et pendant ton temps libre ?

Mes hobbies préférés : voyager et découvrir de nouveaux restaurants. Je passe aussi beaucoup de temps à m'auto-former aux nouvelles tendances du digital.

Ta philosophie de vie ?

Les plus grandes réussites ne sont pas faites de talent mais de courage

Tes liens utiles

- [Relais & châteaux](#)
- [Profil LinkedIn Margaux GODART](#)



François GODDET

CEO PUBLICIS MEDIA INDONÉSIE

IFAG Paris - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dés mon plus jeune âge, je voulais faire de la publicité. Je regardais les spots TV avec un certain intérêt et une vraie curiosité. À 18 ans, mon aspiration était intacte, je faisais des stages d'été en agences de pub pour m'imprégner du métier. J'ai fait participer l'IFAG au concours de publicité ISG des écoles de commerce. Nous étions plus de 100 équipes en lice alors que seules 12 ont été sélectionnées dont la nôtre. Notre spot publicitaire a gagné le concours. Une fierté qui m'a fait connaître lors du gala de remise des prix, organisé au Cercle d'hiver avec 1500 personnes dont le gratin de publicité professionnelle.

C'est ainsi que j'ai fait mes premières armes dans différentes agences dont 1 an chez **PUBLICIS**.

Puis **HAVAS** m'a appelé pour créer sa centrale d'achat d'espaces. J'ai appris le métier d'acheteur d'espaces publicitaires TV et mis en place des outils pour mesurer les audiences et le business, en pleine émergence à ce moment-là. **PUBLICIS** m'a rappelé pour gérer l'achat d'espace de Renault (20 personnes, 120M€ de budget). Mon expertise dans le montage et la vente de plan médias et d'appels d'offre s'est accrue. Je suis devenu Directeur Général des achats d'espaces de **PUBLICIS**, un service qui est passé de 80 à 400 personnes.

En 2011 à 40 ans, **PUBLICIS** m'a proposé de remonter la filiale en **Belgique** positionné en 10^e place du marché local. Quatre ans plus tard, nous occupons la 2^e place. En 2015, même challenge pour la filiale **vietnamienne** regroupant 180 personnes. Aujourd'hui, ils sont 400.

Depuis mi-octobre 2022, je pilote **PUBLICIS MEDIA en Indonésie**, à Djakarta, avec une équipe de 200 collaborateurs. Un nouveau challenge réjouissant.

Les tendances dans ton métier/secteur ?

On travaille moins la brand equity mais davantage l'acte d'achat. Faire du one to one de masse ! Il s'agit, aujourd'hui comme demain, d'être au plus près de l'acte d'achat, de clic en clic.

Les compétence clés pour réussir dans ton job ?

De l'énergie, de l'empathie et savoir s'entourer. Oser se remettre en question. Je suis parti à l'autre bout du monde à 50 ans, j'ai repris l'anglais...

Et pendant ton temps libre ?

L'expatriation permet de rencontrer beaucoup de monde, des copains avec qui ont tissent des liens très forts. On se retrouve toujours avec plaisir.

Ta philosophie de vie ?

Oser se remettre en question

Tes liens utiles

www.publicisgroupe.com

[LinkedIn François Goddet](#)



Xavier GOTTAR

Traffic Manager GROUPE LA CENTRALE

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT en génie électrique et informatique industrielle (GE2I) en poche, j'effectue un court passage à l'ESGC de Chartres en Marketing puis intègre l'IFAG en 2^e année. Mon premier emploi se déroule lors du stage longue durée de 3^e année que je passe au service achats et stock de **VWR International** (ex Rhône-Poulenc).

Afin de parfaire ma double compétence, j'entreprends un **MBA E-Business** à l'ESG de Paris puis retourne chez VWR International mais, cette fois, au département informatique. Pendant 2 ans, mon rôle consiste à convaincre les clients de commander via nos plateformes E-Commerce spécialisées.

En Mars 2007, **Caradisiac Publicité** (devenu Le Groupe La Centrale) m'offre l'opportunité de devenir Traffic Manager au sein de leur régie qui gère la publicité internet de 4sites : Caradisiac, La Centrale, AnnoncesBateau.com & promoneuve.fr. Ma mission récupérer les éléments auprès des agences médias, vérifier leur bon fonctionnement lors de la mise en ligne d'une campagne et, enfin, suivre les résultats et optimiser les performances.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La mise en ligne des campagnes sur les serveurs était auparavant sous-traitée. Une formation m'a permis de monter en compétences, en autonomie et en réactivité. Un cap enrichissant pour moi et les clients !

Les tendances dans ton métier ?

Il y aura de plus en plus de campagnes à la Performance. Les données sont analysées et chaque investissement est mesuré grâce aux outils de tracking. Exemple : un annonceur automobile demandera à son agence média le nombre d'essais générés en succursales par une campagne sur internet.

Si tu changeais de métier ?

Un métier qui tournerait autour de la communication, du journalisme ... mais toujours lié à Internet.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de cinéma et j'ai créé un blog dans le domaine : leblogcine.fr. Sinon, je pratique le Wakeboard où, là aussi, j'ai développé depuis environ 1,5 an mon site, lemondedelaglisserie.com !

Tes plus belles réussites

- Arrivé à être reconnu comme un Expert dans ce récent métier qu'est le Trafic Management et obtenir des félicitations du N+1 chez le client !
- J'y suis depuis plus de 5 ans et, au fil du temps, les équipes prennent en compte ma mission qui se situe à la jonction de l'informatique, du commercial et du marketing E-commerce.

Les clients me font confiance et reconnaissent mes qualités. C'est gratifiant !



Sébastien GRESSENT

Fondateur et Dirigeant

MES-DIRECTEURS

(Direction commerciale en temps partagé)

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès mes premières années d'études, j'ai souhaité développer ma valeur ajoutée et me différencier des autres. C'est pourquoi, après l'obtention d'un DUT Génie Mécanique et Productique, j'ai intégré l'IFAG Paris pour me présenter sur le marché du travail armé d'une double compétence, technique et commerciale, alors rare.

S'en sont suivi 18 années d'expériences dans diverses entreprises et fonctions commerciales, principalement à l'export, allant de Technico-Commercial à Directeur Commercial Groupe en passant par Responsable Grand-Comptes Europe ou Chef des Ventes France.

En 2014, j'ai décidé de mettre à disposition des PME/PMI mon expertise opérationnelle en organisation, management, stratégie et développement commercial dans un cadre innovant : la Direction Commerciale en Temps Partagé. Je suis devenu un des fondateurs et dirigeants du réseau **DC PILOT** en France.

En 2018, je décide de monter ma propre structure **MES-DIRECTEURS**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Elles le sont toutes parce qu'elles ont toutes participées à ma construction et à mon évolution, tant professionnelle qu'intellectuelle ou managériale. Nous sommes riches à la fois de nos succès mais aussi des difficultés traversées qui renforcent notre expérience.

Si je devais pour autant n'en retenir qu'une... Celle qui m'a permis de faire évoluer simultanément mon entreprise et mes équipes en structurant l'activité commerciale de MCD France.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché de la Direction Commerciale en Temps Partagé est émergent et devrait connaître une croissance forte dans les années à venir. C'est en effet, au juste temps et au juste coût, une réponse innovante pour le développement des PME/PMI.

Si tu changeais de métier ?

Passionné par mon métier, je n'en changerais pour rien au monde

Et pendant ton temps libre ?

Profiter de mes enfants. Voyager et découvrir pour toujours m'enrichir.

Tes plus belles réussites

Mes évolutions de fonction tous les 12 à 18 mois avec toujours pour objectif le développement de mon entreprise, de mes collaborateurs et de mes clients.

J'y ai acquis une expérience solide dans tous les domaines des fonctions commerciales et dans le management.



Jean-François GRIFFOUL

Responsable E-Commerce E-LECLERC VOYAGES

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En m'immergeant très tôt dans les métiers de l'Internet et en n'en sortant plus depuis ! En effet, dès ma 3^e année à l'IFAG, je rentre chez **New Electronic Factory / Mind France**, une web agency où j'exerce durant 3 ans le métier de commercial puis de chef de projet. Par la suite, je deviens consultant pour la partie conseil e-business de **Unilog**, une SSII devenue Logica Management.

Cette expérience de conseil dure 5 ans et me permet, par la suite, d'entrer à la DSI du Groupe Carrefour. Il m'est confié le pilotage du projet Ooshop puis, celui de la création du site **Carrefour Voyages**. Au bout d'un an de direction de projets, je suis nommé responsable e-commerce chez Carrefour Voyages où je mets en place l'équipe, les campagnes marketing, les tableaux de bord et ce durant 4 ans.

En mars 2011, **E-Leclerc Voyages** me propose le poste de responsable de son activité e-commerce où je suis en charge, là aussi, de la mise en place et du développement de la vente sur Internet en liaison avec les 185 Agences Leclerc Voyages. Un challenge passionnant !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai pu allier technique (faire un site) et résultats marketing (faire un site qui vend) chez Carrefour voyages. Chez E. Leclerc Voyages, je continue un niveau au-dessus en incluant le centre d'appel, avec une organisation bien plus complexe. C'est captivant de voir fonctionner ce qu'on a créé et très valorisant quand les objectifs sont atteints.

Les tendances dans ton métier ?

Les métiers du e-commerce se situent aujourd'hui à la croisée des chemins du marketing, des ventes et de l'informatique. Ils devront davantage se spécialiser pour acquérir en efficacité marketing et trouver également un meilleur positionnement au sein des structures managériales bien établies.

Si tu changeais de métier ?

Je me suis clairement passionné pour les médias internet et mobile. Je vais avoir du mal à lâcher le sujet. Si je change, ce sera soit par opportunité, soit par saturation. Qui sait ?

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux priorités, ma famille et les voyages. Dès que je peux partir en week-end ou à l'autre bout du monde avec ma famille, je le fais !

Tes plus belles réussites

- On fait référence dans le métier : le site de Leclerc Voyages a reçu le Travel d'Or en 2014 et 2015 comme meilleur site internet catégorie réseaux d'agences de voyages.

Ton ambition ?

- « Omotenashi » : une philosophie japonaise inspirante puisqu'elle parle d'hospitalité, de générosité et de désintéressement. Elle pourrait être mise en pratique en entreprise pour guider notre orientation client !



Dominique GUIVARCH

DSI Groupe
GROUPE INVIVO

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Depuis Mai 2019, je suis DSI du groupe, agroalimentaire français de dimension internationale **SOUFFLET**. Premier collecteur privé de céréales en Europe et un acteur incontournable du marché mondial du malt, le Groupe emploie 7 000 collaborateurs dans 19 pays pour un CA de 5 Milliards d'Euros. Le Groupe a engagé un programme de transformation dans toutes ses dimensions : métiers, organisation et SI.

En 2022, le Groupe SOUFFLET est racheté par le Groupe INVIVO l'un des premiers groupes européens agricoles avec un CA de près de 10 milliards € un effectif de plus de 13 000 salariés, dont plus de 10 000 en France.

L'une de mes missions est donc de mener les projets de transformation informatique et digitale, d'anticiper les évolutions et d'optimiser la productivité et la protection (cyber sécurité) du Groupe. Je dois également assurer la convergence des SI et des métiers du Groupe qui s'articulent en filières.

Les tendances à venir dans ton métier /secteur ?

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

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition

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

Ce que la vie t'a appris ?

Le respect, l'écoute, la bienveillance, l'empathie et la diversité culturelle. Une entreprise s'enrichit avec la diversité.



Adeline HERVÉ

Cheffe de projet Diversité Inclusion
CARREFOUR

IFAG Paris - Promotion 2018

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS et une licence Banque en alternance, j'ai réalisé que ce qui me passionnait était le contact humain. J'avais aussi une ambition : créer mon entreprise. C'est ainsi que j'ai rejoint l'IFAG en 2016. Après une année d'alternance au service recrutement de **DEVOTEAM**, je poursuis mon M2 dans un cabinet de recrutement spécialisé en architecture.

En 2018, j'ai rejoint le service recrutement de **CARREFOUR**, où j'ai travaillé pendant 4 ans. Je travaillais étroitement avec le service « Partenaire de l'emploi », qui accompagne les publics éloignés de l'emploi. Séduite par cette mission, j'ai effectué une mobilité interne pour élargir mes compétences.

Depuis avril 2023, je suis Cheffe de projet Diversité Inclusion au sein de la Direction de l'Engagement. Je développe des partenariats avec des associations, (Sport dans la ville/ tremplins du cœur/ Wake up Café) mets en place des actions pour promouvoir la diversité (Les Cafés de la diversité que j'anime mensuellement, mentorats, recrutement...) et suis les indicateurs clés. Mon poste m'amène à me déplacer souvent pour être au plus près du terrain.

Une initiative impactante ?

En mars 2024, une étude interne a révélé que 14 % des collaborateurs Carrefour sont issus de la diversité d'origine, contre 12 % au niveau national. Pourtant, seuls 9 % des managers sont issus de la diversité d'origine, révélant un enjeu clé. Pour y remédier, dans le cadre de son Plan stratégique, Carrefour s'est engagé à initier une politique volontariste de promotion de la diversité d'origine afin de modifier le visage de l'entreprise à horizon 2026 grâce à des piliers comme : recrutement/ mentorat/ formation/ communication.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Carrefour est pionnier dans son secteur : magasins handi-accessibles, site web adapté aux troubles dys, mesures pour les femmes souffrant d'endométriose, lutte contre l'illettrisme, emploi des réfugiés et ex-détenus... mais il reste tellement de réflexions et d'actions à mener pour favoriser la diversité Inclusion : les seniors, la ménopause, la santé mentale...

Et pendant ton temps libre ?

Je passe beaucoup de temps avec mon mari mes enfants et mes copines !

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn](#)



Axel HURSTEL

Country Manager France GLOBAL- E (E-Commerce International)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence professionnelle en Finance j'ai intégré l'IFAG Paris en alternance au sein du Groupe **BPCE** en tant que Chargé d'affaires international.

Pendant deux ans, mon job consistait à trouver des relais de croissance pour aider nos clients PME à se développer à l'international.

Une expérience enrichissante qui m'amène en décembre 2015, à partir pour Londres dans une Startup Anglo-Israélienne, **Global-E**, spécialisée dans l'e-commerce transfrontalier.

Nous offrons aux e-commerçants, via une plateforme unique en Europe la possibilité de s'exporter à travers le monde avec un « time to market » extrêmement court.

L'idée est de faire tomber l'ensemble des barrières de l'e-commerce transfrontaliers (devises, méthodes de paiement locales, livraisons et retours internationaux, TVA et taxes d'importations, législation, service clients...). Nous avons de belles références à l'image de Mark & Spencer, Crabtree & Evelyn, Hugo Boss, Etam, Marc Jacobs...

Ma mission ? Développer notre activité sur le marché Français.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle-ci, sans aucun doute.

Ici, il faut être à la fois intrapreneur et salarié, on évolue avec un spectre d'action très large.

Nos compétences acquises sont un simple bagage qui nous permet d'inventer de nouvelles ; nécessaires à la croissance de Global-e.

Evoluer dans une startup en pleine croissance est un défi incroyable.

Les tendances à venir dans ton métier ?

D'ici à 2020 les ventes en ligne devraient bondir de presque 60% pour atteindre 90 milliards d'euros et ainsi représenter 6.5% de la consommation des ménages. Les e-commerçants sont nombreux à chercher des relais de croissance, l'international est au cœur des projets.

C'est ici que nous intervenons.

Et pendant ton temps libre ?

Je ne m'arrête jamais, je vis à cent à l'heure et j'adore ça ! Sinon, je pratique la boxe anglaise depuis mon arrivée à Londres et je suis fan de sports mécaniques.

Tes plus belles réussites

- Avoir eu la présence d'esprit de partir à l'étranger pour découvrir une nouvelle culture, de nouvelles méthodes de travail et surtout maîtriser la langue de Shakespeare.
- Vivre en prenant toujours en compte l'expression de notre responsable de DIAG, Christophe Boivin, ancien ifaguien 99' « Le ROI c'est bien, mais le ROK c'est encore mieux (Return On Kiff) » !



Julien ICARD

Co-fondateur et dirigeant LE BON BOCAL

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai eu la chance de pouvoir rédiger mon business plan durant ma dernière année à l'IFAG. C'est un document essentiel car il récapitule les étapes essentielles de la création d'un projet et surtout les prévisions financières qui sont indispensables pour trouver des partenaires financiers.

Suite à la soutenance de mon projet devant le jury de l'IFAG et à leurs encouragements j'ai pris la décision de me lancer et je savais que pour cela j'avais besoin de trouver mon associé(e) qui apporterait tout son savoir-faire culinaire au projet.

C'est donc durant 4 mois que nous avons pu avec Antonin, réaliser les démarches administratives et juridiques, trouver nos fournisseurs, imaginer les premières recettes et surtout obtenir notre premier contrat chez Sephora qui nous a permis d'obtenir la preuve de notre concept.

Le Bon Bocal c'est une offre de restauration de qualité, disponible 24h/7J directement en entreprises.

Aujourd'hui je suis en charge du développement commercial, de la gestion financière et jusqu'à l'embauche de notre livreur, des livraisons des distributeurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai réalisé mes 5 années d'étude en alternance avec des missions commerciales (à La Poste puis Leroy Merlin). L'IFAG m'a apporté toutes les compétences liées à la gestion financière, c'est donc naturellement que je me suis positionné sur ces missions.

Ce que la vie t'a appris ?

L'entrepreneuriat m'a permis d'apprendre beaucoup sur ma personnalité, ma façon de communiquer et manager. Ma plus grande motivation est d'arriver à construire une organisation pérenne dans laquelle l'ensemble de nos collaborateurs pourraient s'épanouir. Pour cela je m'inspire beaucoup des entreprises libérées dans lesquelles l'autonomie est placée au cœur du système.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis coach sportif (diplômé depuis juin 2017) et passionné de « Street Workout », c'est un mélange de musculation et gymnastique en plein air. J'ai créé ma propre association avec mon meilleur ami il y a 1 an. Nous avons réussi à obtenir une structure en plein air, entièrement financée par notre commune. Depuis nous animons des entraînements tous les dimanches.

Ton ambition ?

- Mon ambition c'est de continuer notre révolution de la pause repas avec Antonin. Aujourd'hui, nous le faisons grâce à nos automates et notre offre traiteur et nous avons de nombreux projets que je garde secret pour le moment.

Ta philosophie de la vie ?

- « Les seules limites de nos réalisations de demain, ce sont nos doutes et nos hésitations d'aujourd'hui ».



François-Xavier JEANTEUR

Conseiller privé en immobilier IAD FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à te mettre à ton compte ?

Après avoir travaillé en tant que chef de département au **Printemps**, puis comme vendeur d'assurances vie et enfin en tant que chargé de la refonte des plans merchandising **des centres commerciaux des Halles et des 4 temps la Défense**, Je me suis orienté en 1992 vers la CCI car je souhaitais mettre mon expérience au service du des commerces de centre-ville. Après plusieurs postes de conseiller puis responsable de service, en 1999, j'opte pour un poste plus fonctionnel en tant que consultant interne en organisation.

Début 2008, ma volonté de revenir vers un poste plus opérationnel m'amène à rejoindre **l'IME (l'Institut du mentorat entrepreneurial)** lors de sa création. J'y suis resté 7 ans.

A force de côtoyer des entrepreneurs, j'ai été atteint par le virus et ai quitté la CCI cet été 2015 pour créer **ACDC** (Accompagnement à la Croissance et au développement des Compétences)

ACDC vise à faire accompagner des responsables (DRH, DSI, DAF, etc.) par l'un de leurs pairs plus expérimentés.

Le mentor partage bénévolement savoir-faire et expérience, sans notion de jugement avec pour seul but de permettre au mentoré d'évoluer dans sa posture professionnelle et de gagner du temps.

En 2019, je change de secteur et me lance dans le conseil en immobilier avec **Efficity** jusqu'en janvier 2023 où je rejoins **IAD France**.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La pratique du mentorat, est encore peu répandue en France mais tend à se développer, car elle est fondée sur des valeurs de partage, d'éthique et permet de donner du sens à l'engagement professionnel de chacun.

Si tu changeais de métier ?

Venant de créer mon entreprise, je n'envisage pas de changer de métier, mais si cela devait se faire, ce serait vers un métier fortement orienté services.

Et pendant ton temps libre ?

Je cuisine.

Tes plus belles réussites

- Lors de la création de l'IME, nombre de personnes nous disaient, c'est impossible, le mentorat ne fait pas partie de la culture française. 220 binômes plus tard, je crois avoir prouvé que les entrepreneurs français ne sont pas moins altruistes que leurs homologues américains ou canadiens !
- Demain, je montrerai qu'il en est de même pour les cadres.



Julien LAFONT

Manager Operational Analytics & Efficiences FLYDUBAI

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Une fois diplômé, je suis parti en 2008 au Canada (Toronto) pour y rester 3 ans. J'y ai connu ma première expérience dans l'aérien en rejoignant une compagnie qui venait de se créer, **PORTER AIRLINES**. J'étais en charge de la coordination des systèmes CRM, réservation en ligne, data clients et projet web. L'entreprise a bien progressé en passant de 2 à 20 avions en 2/3 ans.

En 2010, je suis parti faire un VIE de 18 mois en Sierra Leone (Afrique de l'Ouest) pour **GROUPE EUROPE HANDLING**, une société française de service aéroportuaire afin d'installer la structure dans le pays. J'ai alors créé et piloté une équipe de 160 personnes.

En 2012, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **FLYDUBAI**, une compagnie aérienne installée à Dubaï pour y développer, avec une équipe de 4 personnes, le Business Intelligence. Les enjeux sont de taille puisque la compagnie est passée d'un modèle lowcost à Hybride (de type HOP ! par Air France). Nous avons une commande de 225 avions en plus des 60 actuels sans oublier les 4000 collaborateurs (pilotes et hôtesses de l'air) et 7000 vols par mois.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance des données dans l'aérien et ma capacité à les rendre visuelles m'a permis de créer un lien entre l'opérationnel et le décisionnel. Par exemple, je conçois des Business Plan et des outils comparatifs pour assister les dirigeants, à commander les meilleurs avions pour le développement de notre compagnie.

Ce que la vie t'a appris ?

J'ai vécu dans 3 pays différents de la France. Cela m'a permis d'apprendre à dépasser mes idées reçues, à manager grâce à une écoute active des autochtones et à adapter les consignes du siège à la réalité du terrain. En Sierra Leone, je devais faire face à l'analphabétisation du personnel, l'absence d'eau courante ou d'électricité, tout en essayant de mettre en place les contrôles qualités, exigés par le siège.

Et pendant ton temps libre ?

Evidemment, je voyage beaucoup. J'aime rencontrer des gens d'origines diverses et apprendre de leur culture.

Je joue au squash et adore faire de la randonnée.

Ton ambition ?

J'aimerais pouvoir participer à un projet qui révolutionnera le monde de l'aérien tel qu'on le connaît. (Avions électriques ou à moteur hybride)

Ta philosophie de vie ?

Voyager / Apprendre / Partager.



Denis LAUTREC

Responsable Prévisions et Vie Articles
TOTAL

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait l'IFAG grâce à un ami collégien plus âgé, qui avait suivi le cursus et apprécié son enseignement. Je commence à travailler en alternance chez **MONDELEZ INTERNATIONAL** en tant que Responsable de secteur Grande distribution. Une fois mon diplôme en poche, je rejoins Elf Aquitaine devenu par la suite **TOTAL** où j'exerce depuis 28 ans ! J'ai occupé des postes plutôt orientés commercial et marketing : Chef de secteur en Normandie et en RP, adjoint au Directeur commercial d'une filiale exploitant des centres de vidanges auto en France et au Benelux, chargé de communication et du packaging Automotive à la Direction lubrifiants avec un périmètre international ; chef de projet marketing...

En 2012, on me propose un poste généralement attribué à un ingénieur : Responsable des prévisions et de la vie des articles à la Direction Opérations de Total Lubrifiants. Ma mission consiste à analyser les données de nos 4500 références pour optimiser la production de 7 sites industriels de notre périmètre. L'enjeu est d'éviter les ruptures de stocks ou la surproduction de notre supply chain afin d'améliorer notre rentabilité.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le Forecasting a le vent en poupe ! En effet, les prévisions permettent d'ajuster la production à la demande et d'éviter les ruptures de stocks ou la surproduction dans les usines, quel que soit le secteur d'activité. Des masters spécialisés se développent, par exemple à Paris Dauphine ou L'école des Ponts ParisTech. C'est un métier plutôt constitué d'ingénieurs mais un IFAGuien peut y accéder après une carrière terrain très variée (vente, marketing...)

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une vision commerciale dans un monde d'ingénieurs. Une connexion permanente avec les marchés, les grands comptes et les correspondants commerces.

Ce que la vie t'a appris ?

C'est l'art de décider à bon escient qui fait la valeur d'un manager.

Savoir enjamber certaines barrières que l'on nous fixe pour être efficace.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis, depuis toujours, un passionné d'Automobile et je joue de la guitare depuis mon enfance.

Ton ambition ?

Faire en sorte que le travail soit plus collaboratif au sein des entreprises.
L'organisation en silos est vraiment obsolète !

Ta philosophie de vie ?

La vérité n'est jamais unique et les solutions parfois multiples



Jérémy LE YANNOU

Sales Team Lead
DILITRUST (Logiciels)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Ton ambition

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

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

Ta philosophie de vie

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



Alexia LEBLANC

Credit Manager France PRYSMIAN GROUP (câbles)

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Bac ES et mon DUT GEA, j'ai voulu entrer à l'IFAG Auxerre mais l'alternance trouvée à **FMC TECHNOLOGIES** à Sens m'a amené à suivre les cours sur Paris. J'ai commencé par être Assistante au service financier pendant mes deux premières années à l'IFAG. Encaissements, relances clients étaient alors mes tâches principales. En 3^e année, j'élargis mes compétences en faisant de la limite de crédit et en devenant Assistante Crédit Management.

C'est d'ailleurs à ce poste que je suis embauchée par FMC technologies en 2006, une fois mon diplôme en poche. Six ans plus tard, je suis nommée Analyste comptes clients sur la partie bras de chargement. Il s'agit de négocier les contrats avec nos clients - situés à 95% à l'étranger - les lettres de crédit, les garanties bancaires, les termes de paiement et l'encaissement.

En janvier 2015, on me confie la partie tête de puits et des 200/300 clients en portefeuille alors que c'est une IFAGuienne qui m'a remplacé à la partie Bras de chargement ! En juillet de la même année, je deviens responsable de la comptabilité client et facturation (équipe de 3 personnes).

Après 13 ans chez FMC Technologies, je rejoins **PRYSMIAN GROUP** - le leader mondial des systèmes de câbles d'énergie et de télécommunications - au poste de Credit Manager France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Un client camerounais avec qui j'échangeais par email depuis quelques temps et qui s'est aperçu que j'étais une femme en me téléphonant. Il m'a rattrapé au nez car ne souhaitait pas négocier avec une femme !

Les tendances sur ton marché ?

Nous développons des politiques de crédit de plus en plus personnalisées et différentes d'une zone géographique à l'autre. P

Si tu changeais de métier ?

Commerciale pour la vente de spectacle de feux d'artifice

Et pendant ton temps libre ?

Je suis autoentrepreneur pour exercer une activité qui me passionne : la vente, la création de spectacles et le tir de feux d'artifices. Sinon, je fais du Quad et j'aime également cuisiner.

Tes plus belles réussites

- Un contrat avec l'Irak. Le 1^{er} devis a été fait en 1990 et la commande passée en 2013 pour 3 M€ Pendant 2 ans, nous avons dû sécuriser et fournir des documents d'une précision extrême, certifiés par les organismes internationaux.

Une formalisation très lourde particulièrement réussie puisque nous avons eu les félicitations de notre PDG, de la banque et de la maison mère aux Etats-Unis !



Laurent LECOUTURIER

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

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Amélie LECUELLE

Fondatrice du bureau de Lyon Gorge du Loup
Franchisée My English School (MYES)

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

À 36 ans, je peux dire que j'ai vécu un parcours riche en expériences ! Après avoir obtenu un DUT info com à Besançon, j'ai enseigné le français en Écosse pour améliorer mes connaissances très basiques en anglais. De retour en France, j'entame une double licence en économie et en gestion événementielle à La Rochelle. À cette époque, j'apprends le management dans divers hôtels, campings et clubs de surf

En 2013, je rejoins Wall Street English à Lyon puis décide de poursuivre mes études en alternance à l'IFAG Paris pour améliorer mes connaissances en gestion et entrepreneuriat. Une fois mon diplôme en poche et après une tentative échouée de création d'entreprise avec un IFAGuien, je commence à travailler dans le recrutement chez Jobmania avant de retourner chez Wall Street English où je reste 4 ans, dont 2 à la tête du centre de Villeurbanne (aujourd'hui fermé).

En 2023, avec l'aide de nombreuses personnes bienveillantes, mon père et mon frère multi-entrepreneurs, j'ai pu lancer mon propre centre avec la franchise My English School.

Quelle est ton offre ?

Nous proposons une formation personnalisée en petits groupes, dans un environnement chaleureux (canapés, open space). Le distanciel se limite à de courtes séances de suivi. Notre stratégie mise clairement sur le présentiel, avec des enseignants anglophones dans nos centres. Nous visons une position de leader en formation d'anglais d'ici 5 ans, même si My English School, d'origine italienne, reste un réseau de franchisés encore jeune en France.

Les tendances dans ton secteur ?

L'apprentissage à distance se généralise, au risque de déshumaniser les formations. Notre volonté de replacer l'humain au cœur de l'apprentissage des langues, dans une atmosphère chaleureuse, sera de plus en plus disruptive

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est ma priorité, surtout mes deux fils. J'adore partager la pâtisserie avec mon petit de 3 ans. Quand j'ai du temps libre, je fais du running et du Body Combat. Et en vacances ? J'aime découvrir de nouvelles cultures et lieux insolites !

Ta philosophie de vie ?

Être positive. Si ça ne va pas, il y a toujours des solutions.

Liens utiles

[My English School](#)

[Mon profil LinkedIn](#)

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Ambroise LEMASSON

Fondateur, graphiste et vidéaste indépendant
AL STUDIOS

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai découvert la communication lors de mes 3 années d'alternance chez deux grands groupes français (SNCF et Air France). Mes missions en création et rédaction de contenus m'ont énormément appris sur le fonctionnement d'entreprise et sur le rôle de la communication dans les organisations commerciales. Après mon master, mon choix s'est porté sur l'entrepreneuriat pour deux raisons :

Ne pas voir ma créativité se limiter à une charte stricte

- Accompagner les hommes et les femmes qui créent

J'ai eu l'immense plaisir d'accompagner mon ami d'école, Julien Icard, sur le lancement de son entreprise Le Bon Bocal. A ce moment, on ne réalisait pas ce qu'on était en train de construire. Julien et moi avions soif d'entreprendre et on s'est fait confiance. C'est comme ça qu'on s'est aidés, l'un et l'autre à développer, nos activités.

Aujourd'hui, je me suis rapproché de ma passion initiale : découvrir de nouveaux métiers et aider les entrepreneurs à communiquer. C'est comme ça que j'ai créé mon entreprise **AL STUDIOS**.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai toujours cru en l'Humain et aujourd'hui plus que jamais. Les mentalités ont besoin de changer pour aller vers plus de partage, et ça commence dans l'entreprise. A mon échelle, j'aide les entreprises à humaniser leur approche et à prendre la parole avec authenticité.

Ce que la vie t'a appris ?

En 2013, j'ai passé 7 mois en van en Australie. Cette expérience a renforcé ma nature optimiste. Je vois ma vie comme un immense terrain de jeu où tout est à créer. Un jour un concept entrepreneurial, l'autre les plans d'une maison autonome puis le lendemain un projet associatif.

J'ai compris que la plus belle des réussites, c'est de se lever pour des projets auxquels on tient vraiment. Peu importe ce qu'en pense la Terre entière tant que vous faites ce qui vous anime.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe mon temps libre au grand air.

J'aide également des entrepreneurs et des indépendants à développer leur activité lors de rencontres mensuels.

Ton ambition ?

Créer un écosystème de vie et d'entrepreneuriat en plein cœur de la nature.

Ta philosophie de vie ?

M'amuser, toujours.

M'entourer d'amis, beaucoup.

Puier mon énergie en pleine nature.

M'investir pour ce qui est juste.



Alexandre LEROUX

CEO - Directeur Général délégué Groupe
Hospitalier Public
FÉDÉRATION HOSPITALIÈRE DE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation à l'IFAG Paris, j'ai pu intégrer plusieurs secteurs d'activité.

L'industrie chez **SAINT GOBAIN** d'abord où je suis resté 10 ans en évoluant de contrôleur financier à auditeur puis Directeur du contrôle de gestion. Je passe ensuite à l'aérien, en devenant Directeur financier, Directeur des RH et Directeur des affaires économiques de la partie Catering et Handling, chez **AIR FRANCE** (Servair). J'ai pu ainsi manager jusqu'à 2500 personnes durant 5 ans.

LA GÉNÉRALE DE SANTÉ me propose de prendre la direction de différents secteurs (Imagerie Médicale, Cancérologie puis un Hôpital privé) où je reste également 5 ans. Cette première expérience dans la santé m'amène à prendre la Direction Générale de **L'HOPITAL DE VILLIERS** (600 personnes).

En 2012, **UNILABS**, leader dans l'analyse médicale, m'offre l'opportunité de prendre la direction de la région Ile de France puis la région Est. Je supervise alors 350 collaborateurs (essentiellement des médecins) implantés dans 40 de nos laboratoires. En 2015, on me confie la direction de l'activité France (180M€ de CA, 100 sites, 1300 personnes, 500 Partenaires).

En 2017, je prends un virage en créant ma propre start-up : **HUMAN TÉLÉMÉDICINE TRAINING** dont la mission est le développement de réseaux médicaux par la structuration des relations pluridisciplinaires (Médecine de Ville, Hôpital, Ehpad, HAD et HOME CARE) via la Télémédecine.

L'été 2019, je reviens à mes premières amours en prenant CEO - Directeur Général Délégué Groupe Hospitalier Public de la **FÉDÉRATION HOSPITALIÈRE DE France (FHF)**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir exercé des fonctions dans des secteurs très différents (l'industrie, l'aérien, la santé) et mené des conduites de changements avec des équipes comprenant parfois 35 nationalités.

Les tendances sur ton marché ?

Tous les métiers de la santé évoluent en raison des progrès de l'imagerie, de la médecine, et de l'informatique.

La prise en charge du patient va vers plus de médecine et moins de chirurgie, Concernant les laboratoires d'analyses médicales, les acteurs se concentrent et le développement commercial s'opère aujourd'hui au niveau européen a minima.

Ton ambition ?

- Avoir fait évoluer des collaborateurs dans leurs compétences et leurs carrières.
- Avoir réussi des conduites de changements dans des métiers divers (l'aérien, la distribution et maintenant la santé).
- La reprise d'études à HEC en 2007, pendant 2 ans à raison de 2 jours/semaine.

Ton temps libre ?

Je passe le plus de temps possible avec ma famille



Sébastien LEYVAL

Directeur financier international
DAF TRUCKS NV (Fab. de camions)

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co et l'IFAG, j'ai voulu faire du contrôle de gestion. J'apprends alors le contrôle de gestion industriel chez **PASTEUR MERIEUX CONNAUGHT** (15M€ de coût de production) puis le contrôle de gestion retail chez **ANDRE / CHAUSSLAND** (CA 120M€).

En 2001, j'intègre **ACCENTURE FRANCE** comme contrôleur de gestion de projets avec le pilotage de comptes clés (30M€ CA/an) pendant 2 ans. En 2004, je dirige une équipe de 11 personnes (150 contrats gérés et 120M€ de CA). A partir de 2007, j'intègre **ACCENTURE MONDE** et l'équipe de l'optimisation de la masse salariale d'Accenture au niveau mondial (51 pays, 170 000 salariés et masse salariale de 11 Mds€).

En 2010, une nouvelle opportunité s'offre à moi. Devenir DAF et membre du comité de direction chez **DAF TRUCKS FRANCE** (55 salariés) filiale du groupe américain Paccar (8000 salariés). Je la saisis et manage une équipe de 9 personnes regroupant la comptabilité, le crédit, l'informatique, les RH, le juridique et le secrétariat général pendant 12 ans. En 2022, je deviens DAF international avec la responsabilité administrative et financière de plusieurs zones géographiques.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Il semblerait que les moteurs à énergie propre et la conduite automatique constituent les deux grosses tendances de notre marché du Poids Lourds.

Pour la partie métier/finance, l'informatique devrait nous aider dans certains domaines comme la dématérialisation des bons de commandes ou des bulletins de paie. L'aspect Compliance (lutte anti-blanchiment, code éthique, juridique...) prend aussi de l'importance.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La pluridisciplinarité et mon expertise financière en France et à l'international.

Ce que la vie t'a appris ?

Le principal « actif » d'une entreprise se situe dans son capital humain, ses hommes et ses femmes. On peut changer les résultats d'une société ou d'un projet à travers la transformation des mentalités et des comportements.

Et pendant ton temps libre ?

Ayant peu de temps libre, je le consacre entièrement à ma famille et mes 2 enfants.

Ton ambition ?

Professionnellement faire avancer les projets et participer à l'évolution des mentalités dans l'entreprise.
Personnellement, profiter tous les jours du sourire de mes enfants, les aider à grandir et à découvrir d'autres cultures en voyageant avec eux.

Ta philosophie de vie ?

Content de peu n'a rien à craindre (Lao Tseu)



Serge LOYAUTE-PEDUZZI

Photographe indépendant pour entreprises
STUDIO EUCALIA

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à te mettre à ton compte ?

Après avoir évolué pendant 15 ans en finance d'entreprise jusqu'en Direction financière, principalement dans de grands groupes (**BMW, Renault VI, Accenture, Microsoft**), j'ai décidé de faire de ma passion pour la photo mon activité professionnelle.

Mon premier client, était une avocate, qui admirait mes photos lors d'une exposition en soirée professionnelle. Elle cherchait un photographe pour réaliser les portraits des associés de son cabinet. Puis des opportunités se sont présentées via d'autres clients et des demandes de reportages photo lors de conférences. De fil en aiguille, j'ai souhaité développer l'activité photo en parallèle de celle de RAF ; j'ai finalement choisi de m'y consacrer à 100%.et créé ma société EUCALIA en 2012.

Je propose des services de prises de vues principalement aux entreprises : **portraits pros, reportages photo et vidéo, animations événementielles, photos d'espaces intérieurs, photos de produits, vente de photos d'art, ...**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter, les 6 ans passés chez Accenture ! Une belle opportunité d'évolution de carrière, d'apprentissage du management et d'une méthode de travail efficace dans toutes les situations !

La tendance à venir dans ton secteur/ métier ?

En photo, on s'achemine vers un niveau encore plus élevé de technicité, avec un apport des nouvelles technologies et des modes de communication (viralité).

En parallèle, il faut convaincre qu'il ne suffit pas d'avoir un réflex numérique pour être Photographe ! Pour moi, le plus important est la direction du modèle, qui va permettre de saisir l'instant 'vrai', pour mettre en valeur la personnalité du sujet, en fonction de ses objectifs de communication. Montrer son book suffit en général pour faire la différence !

Si tu changeais de métier ?

C'est fait !!

Et pendant ton temps libre ?

Encore et toujours, la photo ! Et sinon, mes hobbies sont les arts plastiques, l'Opéra et la pratique du Taï chi.

Tes plus belles réussites

- Les expériences humaines : je suis toujours en contact avec plusieurs membres de mes équipes.
- Évidemment, la création de mon entreprise !

Liens utiles

Portfolio : www.sloyaute-peduzzi.com

Vente en ligne : shop.sloyaute-peduzzi.com



Jean-François LUFEAUX

Repreneur & Directeur Général Associé SOLF PRODUCTION (Lunettes Made in France)

IFAG Paris - Promotion 1989

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai fait toute ma carrière dans l'informatique en commençant lors de ma 3^e année à l'IFAG en tant qu'ingénieur commercial chez **ISI-OGIP, un intégrateur**. J'ai démissionné pour partir 1 an, à San Francisco, suivre des cours à la Golden Gates University. A mon retour en France, je suis revenu 2 ans chez **ISI-OGIP** en passant d'ingénieur d'affaires à responsable d'une équipe de 4 commerciales. Ensuite, je suis resté 2 ans comme ingénieur d'affaires au département grands comptes de **Tandon Computer**. Cette étape m'a permis d'entrer chez **Compuware**, un éditeur de logiciels américain. En 6 ans, j'ai évolué d'ingénieur d'affaires à directeur des ventes d'une équipe de 12 commerciaux.

Je rejoins ensuite **MicroMuse** comme Business Manager pour Cisco. Pendant 2 ans mon rôle consiste à motiver les commerciaux de Cisco d'intégrer nos logiciels dans leurs offres. En 2002, je décide de créer **Ideo Technologies** avec 2 associés. Initialement, nous voulions représenter des sociétés américaines de logiciels. Nous avons vite évolué vers une société d'expertise en technologies open source Web.

Je vends mon entreprise en 2012 et reprends une manufacture de montures de lunettes optiques et solaires en

E Normandie : **Solf Production**.

En 2018, je crée la marque de lunettes **Struktur Eyewear** dont je suis Président.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 6 années passées chez Compuware. Je suis passé du hard au soft : un autre monde avec des méthodologies liées à la vente stratégique. Ce fut enrichissant professionnellement car j'ai progressé avec le même manager qui lui-même à évolué. C'est aussi là que j'ai rencontré un de mes futurs associés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les outils web 2.0 permettent à chacun d'intervenir, d'apporter sa valeur ajoutée, de donner son avis...La hiérarchie dans les entreprises sera moins accentuée, le management devra évoluer car il ne pourra plus fonctionner en up & down. L'entreprise va devenir plus « plate » !

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du cinéma, réalisateur de films !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai une passion pour la High Tech et passe du temps à m'informer sur le sujet au quotidien. Sinon, je fais du jogging toutes les semaines et moins régulièrement du tennis et du golf.

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise Ideo Technologies en 2002 et sa progression de 3 associés au départ à plus de 130 salariés ETP au moment de la revente en 2012.
- Avoir réussi à rester indépendants et avoir développé l'entreprise Ideo Technologies sur fonds propres, sans pénaliser la rentabilité.

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



Karine MALÉZIEUX

Responsable Marketing & Communication INETUM (Services et solutions numériques)

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

De la formation pour transmettre la connaissance.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Bénédicte MONTLUCON

Directrice Marketing Multicanal UNI-MEDIAS

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès l'IFAG, je me suis spécialisée dans le marketing. En 2^{ème} année, j'ai effectué un stage au service marketing direct de **Hachette Filipacchi**. L'une des directrices du groupe m'a recontactée une fois diplômée et j'ai successivement occupé les postes d'assistante marketing direct, puis de chef de produit de 3 personnes.

J'ai ensuite été embauchée par le quotidien **La Tribune**, où j'ai exercé pendant 5 ans le poste de chef de produit puis de responsable promotion abonnements.

En 2003, j'ai passé un DESS marketing au **CNAM** afin de prétendre à d'autres postes à responsabilité. J'ai été nommée directrice de diffusion de 12 titres spécialisés en chimie et cosmétiques pour le groupe **Sete Cosmédias**, où j'ai exercé pendant 3 ans mes premières fonctions de management. Après une parenthèse d'un an pour le groupe de presse professionnelle « **Action commerciale** », j'ai réintégré Hachette en 2006, d'abord comme responsable abonnement puis en 2008 en tant que directrice marketing direct d'une dizaine de titres.

L'aventure durera plus de 10 ans mais en février 2016, je rejoins **Uni-Médias** en tant que Directrice Marketing Multicanal.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première fois où j'ai eu à gérer une équipe. Je connaissais la technique, j'ai appris à ajuster mon comportement en fonction de chaque personne. Aujourd'hui, je considère que c'est la partie la plus intéressante de mon métier.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Il faut être très ouvert aux nouvelles technologies. Notre métier se dématérialise au même titre que la presse, mais les perspectives d'avenir sont bonnes, avec des solutions qui restent à trouver.

Si tu changeais de métier ?

J'apprendrais un métier scientifique ou technique, pour être chercheur ou ingénieur.

Et pendant ton temps libre ?

Je lis 1 à 2 romans/semaine pour décrocher. Et puis je m'occupe de ma famille.

Tes plus belles réussites

- Mon expérience professionnelle chez **Sete Cosmédias**, où j'ai eu en charge les abonnements, le marketing direct, les salons et la logistique.

Je parlais d'une situation très difficile. Tout était à remettre en place. Mais les chiffres sont remontés, je suis parvenue à bien restructurer l'activité. Ce fut un véritable challenge très motivant



Thomas MOUGEOLLE

Photographe, Vidéaste, Monteur vidéo
Directeur artistique « OPÉRATION CYRANO »

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu devenu photographe et vidéaste professionnel ?

J'ai toujours voulu faire de la gestion de projets culturels. J'ai commencé avec un BTS et un Master en communication. Puis, j'ai voulu étoffer mes compétences en management, gestion et finances, en entrant à l'IFAG. Mon alternance chez **FAURECIA** et mes 2 années en VIE à Valence (Espagne) chez cet équipementier, ont renforcé mon savoir-faire en communication. Aussi lorsque nous déménageons à Belfort à l'occasion d'un changement de poste pour ma femme, je quitte Faurecia et rebondis en devenant Chargé de communication de **MA SCÈNE NATIONALE DE MONTBÉLIARD** pendant 2,5 années. En 2017, nous avons une opportunité pour vivre à Copenhague. C'est à ce moment-là que je franchis le pas et décide de professionnaliser mes hobbies favoris - la photo et la vidéo - que je pratiquais depuis des années en suivant le groupe de mon frère musicien. Je lance ma micro-entreprise au Danemark et commence à travailler pour l'ambassade de France puis pour l'Ecole française à Copenhague.

Après 2 années passées au Danemark, nous revenons en France. À Lyon.

Depuis, je coopère avec Caroline Morlat, écrivaine et fondatrice d'Opération Cyrano, une société proposant une offre incluant écriture, photo, vidéo.

Quelle est ton offre aujourd'hui ?

De la photo institutionnelle, des reportages en entreprise, des portraits et des photos de produits mais aussi de la vidéo (captation et montage).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Aujourd'hui, tout le monde peut prendre de belles photos avec un smartphone. Pour se distinguer, il faut se spécialiser dans un domaine que l'on aime et qui correspond à ses valeurs. Par exemple, je souhaiterais devenir un spécialiste du travail des artisans et des agriculteurs pour plusieurs raisons : je suis impressionné par les personnes qui travaillent avec leurs mains et cela permettrait de promouvoir l'économie en local.

Ce que la vie t'a appris ?

Tout événement à un sens et une raison. Si une rencontre ne se produit pas, c'est qu'elle ne doit pas avoir lieu ! Parallèlement, j'estime que nous sommes acteurs de nos vies et que l'on peut provoquer des situations.

Ta philosophie de vie ?

Agir et se donner les moyens d'agir. Après si les projets ne se réalisent pas, c'est un signe qu'il faut changer de chemin ou faire autrement !

Liens utiles

- [Site internet](#)
- [Galerie Photo](#)
- [Vidéos](#)
- [InsideOut Project Copenhague](#)



Nadia MOULFI

Responsable Marketing Opérationnel
et Communication
GEODIS | Distribution & Express

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un bac scientifique et un BTS en compta/gestion, je décide de faire l'IFAG pour obtenir une formation généraliste. Je dois dire que les travaux de groupes et la créativité demandée à l'IFAG m'ont aidée tout au long de ma carrière. Le déclic pour le commerce s'est produit lors de mon stage chez **EPITECH** en 3^e année de l'IFAG. Un cabinet de recrutement où j'ai appris le challenge, la négociation, la prise de rdv téléphonique... Je poursuis en devenant Manager commercial chez **CASINO** au siège de Saint-Etienne.

Mais la grande distribution ne m'a pas plu et je deviens commerciale chez **SERNAM**, en 2003, au moment où celle-ci sort du giron de la SNCF pour devenir une société privée. Quatre ans plus tard, je deviens chef des ventes (équipe de 3 commerciaux) puis en 2010, à 30 ans, la plus jeune Directrice régionale des ventes (Sud-ouest / 20 commerciaux).

En 2012, **GEODIS** rachète partiellement **SERNAM**. Je poursuis au sein de la division **GEODIS DISTRIBUTION EXPRESS**, leader français avec 10 000 collaborateurs répartis dans 110 agences. En 2020, la mutation de mon époux me permet de m'ouvrir à de nouveaux horizons puisque depuis le 1/09/2020 je suis nommée Responsable Marketing

Opérationnel et Communication de la division. De retour à Paris après 17 années passées à Bordeaux, je suis en charge avec une équipe de 5 personnes des outils de communication d'aide à la vente et m'assure de l'homogénéité de l'image en externe (réseau sociaux...).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La responsabilité environnementale des transporteurs représente un enjeu majeur pour le futur. D'ailleurs, nos Posts sur LinkedIn, traitant de ces sujets, suscitent intérêts et commentaires. L'évolution passera, sans doute par des investissements dans des véhicules propres. La 2^e tendance forte se situe dans la digitalisation de nos process et de la relation client.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes managers et mes équipes disent que mon exigence, ma rigueur et ma capacité à anticiper font un bel équilibre avec ma positive attitude, mon enthousiasme et mon dynamisme.

Et pendant ton temps libre ?

La lecture et voyager « sac à dos sans préparation ». Avec mon mari, nous avons adoré aller à la découverte du monde (Australie, Afrique du Sud, Costa Rica, Etats-Unis, Japon, Canada, Europe...).

Ta philosophie de vie ?

J'aime l'humain, le contact, la rencontre alors « Aime ton prochain, il te le rendra bien » me correspond tout à fait.

Ce que la vie t'a appris ?

Le sens des valeurs, le respect, l'humilité, l'écoute sincère pour bien comprendre l'autre.

Mais aussi l'importance des mots et la richesse de notre langue.



Taoufik MRINI

Directeur Général - Country Manager
BORGES - TRAMIER

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En avril 2022, je deviens country Manager et Directeur Général de **BORGES-TRAMIER**, acteur majeur du FMCG dans l'univers des huiles alimentaires, olives, condiments et fruits secs, filiale française du Groupe espagnol BORGES.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé chef de secteur stagiaire à chef de secteur confirmé. On arrive souvent, du jour au lendemain dans une région peu familière, où l'on ne connaît personne. Il faut remplir un objectif en quelques visites avec de nouveaux interlocuteurs. Cette méthode dite « Swimming Pool » est également un bel apprentissage personnel.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles

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

Et si tu changeais de métier ?

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



Clément NAGEL

Directeur Marketing France
FRANCE AIR (Traitement de l'air)

IFAG Paris - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon BTS Electrotechnique, j'ai travaillé près de Lyon comme technicien de maintenance (en 3x8) chez **PHOTOWATT**, une société fabriquant des panneaux photovoltaïques.

Puis j'intègre l'IFAG Paris afin d'acquérir une double compétence. J'obtiens un CDI en stage de 3^e année chez **BERNARD ET BONNEFOND**, une PME de 50 salariés. En charge de l'activité hydroélectricité, je passe 2 ans à voyager pour développer l'Europe et l'Amérique du Nord.

Fin 2004, **SCHNEIDER ELECTRIC** me propose le poste de Responsable de clientèle/cible les professionnels du bâtiment en Languedoc Roussillon.

En 2008, je suis promu Responsable Marketing Opérationnel au sein de la division bâtiment, je conçois et mets en œuvre le plan marketing ainsi que son déploiement. Souhaitant prendre un poste de management, je suis nommé Directeur Commercial de la région Sud-Ouest (Division bâtiment) en 2011. De 2016 à 2019, j'ai piloté la région Rhône Alpes. De 2019 à 2022, j'ai occupé le poste de Directeur Marketing et stratégique international résidentiel et en 2022 des offres d'économie circulaire.

Après 18 années passées chez Schneider Electric, je rejoins l'ETI Familiale **FRANCE AIR** en juillet 2023. Depuis 60 ans, l'entreprise conçoit et distribue des systèmes et solutions de traitement de l'air, de ventilation, de chauffage & d'eau chaude sanitaire auprès de 30000 clients répartis dans le monde. En tant que Directeur Marketing France, le challenge est très stimulant.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux majeures. Une digitalisation commerciale et technique et une forte intégration des usages de nos clients soutenue par des services associés. La technicité de nos produits deviendra de fait de plus en plus secondaire, commercialement en tout cas.

Si tu changeais de métier ?

Educateur technique spécialisé pour réinsérer professionnellement les personnes ayant des difficultés (intellectuelles, physiques...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et rénove une maison vigneronne du 15^e siècle.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

- Mes premières tournées à l'étranger, lorsque je travaillais chez Bernard et Bonnefond, m'ont permis d'acquérir beaucoup d'autonomie et d'ouverture d'esprit. Parler anglais toute la journée, faire des salons à l'étranger, s'adapter aux différentes cultures pour négocier au mieux, étaient des pratiques quotidiennes.



Claire NEDELEC

Directrice des opérations L'ATELIER DU SOURCIL (IEVA GROUP)

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Titulaire d'un BTS en Esthétique et Cosmétique, la jeune femme a réalisé l'essentiel de sa carrière au sein de l'Atelier du Sourcil, d'abord en tant que praticienne à partir de 2012 puis - après l'obtention d'une licence en Développement Commercial et d'un Master II à l'IFAG Paris en 2017 - aux côtés d'un franchisé de dix Ateliers qu'elle accompagne dans son développement commercial pendant cinq ans.

En janvier 2019, Claire Nedelec reprend la gérance de deux **ATELIERS DU SOURCIL** en tant que franchisée et devient consultante pour le réseau intégré de la marque. Elle participe ainsi à l'optimisation de la stratégie commerciale de l'enseigne.

Aujourd'hui, la jeune femme de 27 ans est toujours propriétaire de 2 boutiques et a rejoint **IEVA GROUP** en tant que Directrice des Opérations du réseau intégré de sa filiale Atelier du Sourcil. Son périmètre regroupe 200 salariés répartis sur 40 boutiques (109 au total) avec un rythme soutenu d'environ 10 ouvertures par an (50% en propre et 50% en franchise).

Les tendances à venir dans ton métier ?

Si les rendez-vous en boutique restent indispensables, nous développons nos outils digitaux : rdv et paiement en ligne, visio conseil individuelle et vente en ligne de nos produits. Nous nous appuyons également sur la force du groupe IEVA avec des produits connectés qui permettent de faire un diagnostic individuel de votre peau, une analyse de votre environnement...

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma polyvalence après avoir occupé l'ensemble des postes au sein de l'Atelier du Sourcil : esthéticienne, responsable de boutiques, fonctions support en RH, compta, commercial... Sans oublier que je suis encore responsable et propriétaire de 2 boutiques (à Asnières et Levallois).

Et pendant ton temps libre ?

Je cours et fais du Handfit lorsque j'ai un peu de temps car les boutiques sont ouvertes 7j/7 ! Je fais des dons, via mes 2 boutiques Ateliers du Sourcil, à un Club de Handball près de chez moi. Personnellement, je donne à la SPA car j'aime les animaux.

Ta philosophie de vie ?

- Quand on veut, on peut !
- On ne peut pas exiger des autres ce que l'on exige de soi-même. Un bon manager doit s'adapter.

Les liens utiles

[L'atelier du sourcil](#)

[Ieva Group](#)

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



David NICOLLEAU

Team Leader - Customer Success Manager
INNOVORDER

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait un bac pro puis un BTS gestion de PME/PMI à Bordeaux mais je voulais rentrer dans le milieu de la restauration, une de mes passions. Je suis monté à Evry faire une Licence hotellière en apprentissage qui m'a offert ma 1^{ère} expérience en management chez **ELIOR**. A 19 ans, j'étais assistant Manager dans une grosse école à piloter une équipe de 8 personnes pour servir 1500 couverts/jour répartis sur 2 restaurants, 1 cafétéria. J'intègre ensuite l'IFAG Paris et poursuis chez ELIOR à Orly Sud où je reste 2 ans en tant qu'Assistant Responsable de Zone. J'apprends alors le management dans un contexte très syndiqué avec la gestion de 280 personnes, 9 restaurants et 2 salons VIP. Après l'IFAG, je suis nommé manager du Paul (18 personnes) à Roissy et manager de la salle du Restaurant de Guy Martin (chef étoilé) avec une équipe de 25 personnes.

Mais j'ai toujours voulu faire mes armes à l'étranger lorsqu'un ami me donne les coordonnées du DRH de **NEWREST**. Je lui envoie un email au culot. Une semaine plus tard, j'avais une réponse, un rdv puis, très rapidement, une embauche dans le cadre de leur Graduate Program ! En janvier 2019, je deviens Operation

Supervisor chez **NEWREST OMAN** en charge de l'ouverture de 21 Rigs (plateformes pétrolières). Je gérais l'approvisionnement, la relation client, la préparation du personnel, les plaintes, les contrats, les coûts et la rentabilité. Les conditions étaient rudes avec des températures élevées (40/50°), des sites éloignés de tout et un rythme soutenu d'une ouverture tous les 5 jours sans oublier le management de 210 collaborateurs (à 2 managers) pour livrer environ 115 000 repas/mois ! De retour en France un an plus tard, je rejoins **COME PARIS** en tant que Responsable des opérations. Trois ans plus tard, je deviens Team Leader chez **INNOVORDER** spécialiste de la digitalisation dans la restauration.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon ambition, mon envie d'apprendre et de me développer personnellement. En venant à Oman, je voulais améliorer mon anglais et me prouver que je suis capable d'être autonome, de me débrouiller dans un environnement extrême

Et pendant ton temps libre ?

La musique, le piano qui par manque de temps ne peuvent plus être pratiqués. Les voyages et découvertes culturelles. Les arts culinaires.

Ton ambition ?

Devenir General Manager et/ou entrepreneur

Ce que la vie t'a appris ?

Manager c'est se faire comprendre et surtout comprendre ses équipes. Malgré les différences culturelles et tous types de barrières, l'humilité, la remise en question, l'ouverture d'esprit sont des qualités à développer dans le management interculturel.

Sans oublier que sur des projets prenants, il faut apprendre à se gérer soi-même pour absorber la pression !



Nathan OUINE

Créateur et codirigeant HITENANT (Traveltech)

IFAG Paris - Promotion 2021

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Depuis mon adolescence, j'ai cultivé ma passion pour le marketing digital en atteignant une grande notoriété sur Instagram. Cette expérience m'a conduit en 2018 à fonder l'AGENCE NO et à gérer la communication de nombreuses marques de luxe. Parallèlement, mon parcours à l'IFAG m'a permis de rencontrer des professeurs comme Samuel Godard et Catherine Ceretto, qui sont devenus des associés précieux dans la création de Hitenant. En 2022, inspiré par une expérience dans un Airbnb qui n'a pas été satisfaisante, j'ai fondé **HITENANT**, une application destinée à révolutionner l'expérience locative saisonnière. Aujourd'hui, HITENANT est intégrée à Normandie Incubation, et commence à attirer l'intérêt des acteurs locaux, dont Les Écuries de Tourelle, réputées parmi les 20 plus beaux Airbnb de France et Bienfaits pour Toits, conciergerie N°1 au Havre.

Quelle est ton offre ?

Une plateforme dédiée à l'expérience client locataire comprenant un livret d'accueil digital (intégrant les infos type codes wifi, l'électroménager, les contacts en cas d'urgence...) + guide touristique local + offres partenaires (caution, vélos

Nos cibles : conciergeries locales, propriétaires, chambres d'hôtes et gîtes.

Notre ambition est de devenir la référence en France de l'expérience client dans le secteur de la location courte durée puis à l'échelle internationale d'où notre nom Hitenant (Hi Tenant = Bonjour locataires en anglais)

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le secteur de la location courte durée connaît une croissance comprise entre 25 et 35% par an depuis plus de 10 ans. Pour illustrer ces propos, en 2018, il y avait 400 000 logements sur Airbnb en France, en 2023, c'est 750 000 logements référencés.

Aujourd'hui, il existe de nombreuses startups qui aident à la gestion des entrées/sorties, gestion opérationnelle, cautionnement mais pas de solution réellement dédiée à l'expérience client Avant, Pendant et Après le séjour.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime voyager et découvrir des nouveaux lieux, me balader en bord de mer dans ma région d'origine (Normandie) ou ailleurs, faire du sport et pratiquer le golf avec mes amis.

Ta philosophie de vie ?

"Ayez le courage de suivre votre cœur et votre intuition. L'un et l'autre savent réellement ce que vous voulez devenir. Le reste est secondaire."

Steve Jobs

Liens utiles

[LinkedIn Nathan Ouine](#)

[Site Hitenant.co](#)



Christophe PAILLASSA

Directeur Associé
ALIZE CONSEIL ET FORMATION

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé en tant qu'Auditeur Senior chez **KPMG**. En 1993, je rejoins la Direction Financière d'**ARIES** jusqu'en 1996. A la suite de cela, j'intègre un cabinet de conseil et éditeur de logiciel en tant que Directeur de Centres de Profit et Département Conseil.

En 2010, je crée mon entreprise : **ALIZE CONSEIL**. J'y suis consultant, coach et formateur et propose aux entreprises, administrations et centre de formations des interventions et assistance dans l'amélioration de leurs processus et systèmes tant au niveau stratégique qu'opérationnel.

Je mets aussi à profit mes compétences en tant que professeur au sein d'établissements d'enseignement supérieur (**IFAG, ESG, IESEG, IAE...**). J'interviens sur tous les domaines de gestion et de pilotage de la performance en partenariat avec des éditeurs informatiques leaders sur leur marché : SAP, Oracle, Cegid, Microsoft....

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y eu concentration des acteurs au

(SAP a racheté BO et Oracle a racheté Hyperion), naissance de nouveaux éditeurs pour le pilotage de PME/PMI via Excel (Report One, Clic View...).

Concernant les cabinets conseil et les intégrateurs, de nombreux salariés se sont lancés dans l'aventure de l'entrepreneuriat et aujourd'hui apparaissent des sociétés de détection de projet à destination de ces nouveaux consultants indépendants. Il est fort probable que si la crise de l'emploi perdure, de nombreux autres salariés suivent cet exemple.

Si tu changeais de métier ?

La Direction ou la gestion d'une structure tournée vers le loisir : golf, hôtel, spa, balnéo. De quoi attendre sereinement ma retraite (à 77 ans) tout en continuant à partager de vraies relations humaines et une qualité de vie professionnelle proche de la nature.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de la DFCG, du Portail des consultants, et bientôt du CICF.

J'essaie de consacrer mon temps libre à "détendre mes neurones" via le golf, le tennis (président de club avant 2000), le ski...la nature et les voyages !

Tes plus belles réussites

- Refonte des processus et systèmes de pilotage de grandes entreprises publiques ou privées : Ministère de la Santé, PMU, La Poste, France Télévisions
- Redressement financier d'une association sportive en zone sensible.



Christophe PERRIN

Co-Founder & General Manager
YES YES (Reconditionné)

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Mon parcours après l'IFAG s'articule autour de 3 grandes périodes professionnelles.

Une période de 15 ans chez **SONY** où j'ai été salarié : commercial audio-vidéo puis chef des ventes et enfin directeur commercial de la branche téléphonie.

J'entame ensuite une autre période de franchisé car je n'avais pas d'idée pour entreprendre moi-même. Je reste dans le secteur de la téléphonie et je développe en Normandie jusqu'à 8 centres de réparation **SAVE** de 2009 à maintenant.

En 2017, je retrouve David Mignot que j'avais connu chez SONY. Cette fois, une idée émerge : aller vers le marché du reconditionné d'appareils électroniques nomades. En mai 2017, nous lançons **YESYES** en proposant au départ des smartphones. Avec notre équipe de 25 personnes qui travaillent pour nous, nous avons réalisé plus de 3M€ de CA en 2021 avec une première levée de 2,7M€ en mai dernier. Une première boutique s'est ouverte à Caen en janvier 2022 et nous comptons en ouvrir d'autres prochainement. Comme quoi, il n'y a pas d'âge pour entreprendre !

Quelle est ton offre ?

Nous proposons des appareils électroniques nomades reconditionnés type smartphones, Playstation à la vente et à la reprise, en ligne mais aussi en boutique. Nous comptons augmenter très prochainement la gamme aux Ipad, Macbook et Apple Watch.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché de seconde main des appareils électroniques nomades augmente de 20% par an et va se structurer autour de plusieurs fournisseurs : les plateformes type Backmarket, les industriels qui vendent à la Grande distribution et des sociétés comme YesYes qui font du phygital tant en BtoB qu'en BtoC.

Ce que la vie t'a appris ?

Pour moi, tendre la main aux jeunes, les faire évoluer, leur donner une chance fait partie de la mission de l'entrepreneur. J'ai toujours travaillé de cette façon et j'en ai tiré une réelle gratification en retour.

Et pendant ton temps libre ?

La création de YesYes depuis 2017 m'occupe à 300% mais je prends le temps de faire du Golf et du tennis.

Ta philosophie de vie ?

" Aller au bout de ses rêves, et ne jamais lâcher ! "

Liens utiles

<https://www.yes-yes.com/>

[L'impact du reconditionné sur l'environnement](#)



Eric PETITBON et Guillaume ROUGET

Co-fondateurs et associés
OSMOZIUM (Informatique)

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Nous nous sommes connus dans la junior entreprise à l'IFAG Paris. C'est à ce moment-là que nous avons appris à nous connaître puis à nous apprécier dans la difficulté ! Pendant le stage de 3^e année, Eric est commercial chez **Seeway**, une SSII de 7 personnes. Il en devient le Directeur commercial puis le Directeur Général. Quant à moi, Guillaume, je commence au poste d'ingénieur commercial chez CFI. Je passe ensuite chef de produit puis chef de marché chez **Logix Arrow ecs**, un grossiste en matériel informatique, jusqu'au moment où mon ami Eric me propose de le rejoindre chez Seeway au poste de Directeur Marketing puis de Directeur financier, crise internet oblige ! Notre travail commun porte l'entreprise, devenue **Seevia**, de 7 à plus de 300 salariés en 2004, date à laquelle nous décidons de voler de nos propres ailes en créant **Osmozium**.

Depuis cette date, notre cabinet de conseil en infrastructures informatiques, connaît une croissance à deux chiffres, et réalise 12M€ de CA en 2012 avec 162 salariés. Nous cherchons toujours à évoluer et venons, dans cette optique, de racheter une société de 4M€.

Une de vos expériences professionnelles marquantes ?

La junior entreprise où nous nous sommes connus. Nous avons appris à nous aider dans l'adversité !

La tendance à venir dans votre métier ?

Nous en voyons principalement deux. Une forte concentration des acteurs tant côté clients grands comptes que fournisseurs comme nous. Une personnalisation des offres de conseil informatique (avec la mise en avant de silos de compétences) mais aussi celle des solutions proposées.

Si vous changiez de métier ?

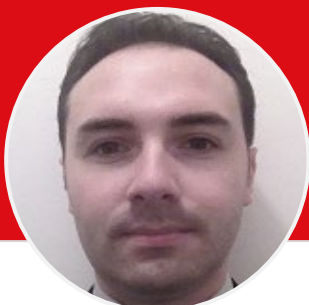
Eric Petitbon : devenir pilote d'hélicoptère.
Guillaume Rouget : être menuisier ou ébéniste.

Et pendant votre temps libre ?

Eric habite en Angleterre et Guillaume à Merignac alors que nos bureaux sont situés en région parisienne. Cela nous laisse un peu de temps pour nous occuper de nos familles, nous payer quelques bons restaurants, faire un peu de footing, VTT et, plus rarement du Golf ou du bateau.

Tes plus belles réussites

- L'association professionnelle entre amis. Cela fonctionne depuis presque 14 ans et pourtant tout le monde vous le déconseillera !
- L'expérience de notre 1^{er} rachat de société il y a peu, Capdata (4 M€).



Mikaël POTIER

Contrôleur Financier

ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP France
(Pièces détachées véhicules)

IFAG Paris - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT GEA, mon envie était d'aller vers la création d'entreprise. J'ai d'ailleurs intégré l'IFAG dans cette optique. Mais je découvre la gestion et la finance et j'effectue, lors de ma 3^e année, un premier stage de 6 mois en tant qu'adjoint du DAF chez **Ad Hominem International** puis un autre de 3 mois en tant qu'auditeur chez **Comcom**, un cabinet d'expertise.

Pour parfaire mes connaissances, je poursuis, après l'IFAG, un Master « Audit, Conseil et contrôle de gestion » à l'ISC. Cela m'a permis de rejoindre **Ernst & Young** et de faire de l'audit financier durant 2,5 ans. Pour favoriser mon évolution E&Y me propose un poste sur Paris. Comme je souhaitais rester sur Nantes, j'ai préféré assurer le contrôle de gestion de **VM Matériaux** en Loire Atlantique. L'aventure a duré quelques mois car j'ai fini par comprendre qu'il fallait venir sur Paris pour progresser.

Je réintègre donc **E&Y** à Paris en 2010 en tant que Manager audit externe avec des équipes variant de 2 à 5 personnes. En mai 2016, je rejoins **Alliance Automotive Group France**, acteur majeur de la distribution indépendante de pièces détachées et de fournitures pour le marché de la réparation automobile et du poids lourd, en tant que contrôleur financier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une mission commando de restructuration avec E&Y à Brest pour sauver une entreprise de 2000 salariés. Nous étions une équipe de 20 personnes à travailler ensemble durant des semaines, dans hôtel complet, réservé pour nous, avec 2 bus dédiés pour les navettes. J'ai appris à gérer le stress et à mesurer ma capacité de travail.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Une délocalisation des tâches routinières dans les pays comme l'Inde. Les cabinets d'audit ou d'expertise pourront rester compétitifs et garder la valeur ajoutée en France. C'est déjà un phénomène existant qui s'accroîtra à l'avenir.

Si tu changeais de métier ?

DJ, une activité que j'ai pratiquée un temps même si c'est moins le cas aujourd'hui. Je suis fan de musique et j'ai toujours des amis dans ce domaine.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec mes amis et aime voyager. J'ai fait de la guitare durant 5/6 ans mais j'ai arrêté.

Tes plus belles réussites

- J'ai réalisé une de mes plus grandes aspirations : faire de l'audit !
- C'est pourquoi, j'ai envie de dire qu'à 32 ans mes plus belles réussites sont à venir.



Romuald QUINT

Directeur de la monétisation FABSTER (Production vidéos monétisées)

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS IT / option développeur, j'ai fait l'IFAG Paris en alternance chez **TF1** en tant que Traffic Manager. Pendant 3 ans, mon rôle consistait à intégrer des campagnes publicitaires dans les supports. À la sortie de l'école, **CONDENAST** (Vogue, GQ...) me propose d'être leur chef de projet publicitaire. Nous en étions au début du programmatique (l'automatisation des ventes de campagnes de pub). Un an plus tard, je rejoins **366** (une régie qui regroupe la publicité de toute la PQR) en tant que Programmatic Manager. J'ai créé une marketplace avec Google pour agréger aux enchères nos « inventaires » (l'audience des sites médias). Par la suite les fondateurs de 366 rachèteront **DIGITEKA**, alors que je les avais rejoint, il y a peu, pour être leur responsable programmatique. Pendant 3 ans, j'ai développé avec une équipe de 5 personnes, le programmatique et les opérations sur cette plateforme de syndication qui permet d'avoir environ 300M de streams/mois. Cette société de 30/40 personnes est une sorte de « youtube BtoB » qui se positionne en prestataire technologique intermédiaire entre les médias et les producteurs vidéo.

En 2019, la startup **PEPSIA**, 1^{er} fournisseur au monde de contenu vidéo monétisé me propose de rejoindre leur équipe de 18

personnes. Mon rôle de directeur de la monétisation consiste à créer un pôle visant à augmenter le CA via la publicité ou le Brand content.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans le digital, et encore plus dans la publicité digital (enjeu crucial pour les revenus des éditeurs), les entreprises devront se diversifier, faire plusieurs métiers à la fois de manière agile pour innover et faire face aux mastodontes que sont devenus les Gafa.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La créativité, le dynamisme et l'indépendance. J'ajouterais que mon management n'est pas vertical ; il s'appuie sur la confiance, la proximité et la capacité de « gamifier » la vie au travail.

Ce que la vie t'a appris ?

Être entouré de personnes qui aiment ce qu'ils font, qui ont des convictions, de l'envie. Ne jamais se fâcher car le réseau se révèle être crucial dans l'employabilité de chacun.

Et pendant ton temps libre ?

Des projets digitaux personnels. J'aime également la politique et la finance et suis en train de m'engager sur une liste pour les prochaines élections municipales à Paris.

Ton ambition ?

Créer, développer de nouveaux projets pour trouver une vision, un chemin qui, pour moi, évolue sans cesse.

Ta philosophie de vie ?

« Tout le monde pense à changer le monde mais personne ne pense à changer soi-même »

(Léon Tolstoï)



Alexandre RAIFFÉ

Consultant banque et assurance
CELENCIA

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé mes 3 années à l'IFAG Paris en alternance chez **Crédit Agricole SA** en tant que « chef de projet » dans la direction de la Distribution. Avant d'être diplômé j'ai fait la connaissance d'un Alumni, Jérémy Char (consultant Celencia), qui cherchait des profils juniors pour intégrer le bureau Parisien. Entre temps j'ai eu l'opportunité d'un VIE chez **CACIB** en Belgique pour 12 mois.

Après cette expérience très riche à Bruxelles, j'ai décidé de rentrer en France sur Nantes et là, j'ai enfin rejoint **Celencia** sur le projet de fusion de la Banque Populaire Grand Ouest. Celencia est un cabinet de conseil à taille humaine (85 Consultants) implanté à Paris, Lyon, Nantes et Niort. L'ensemble des clients sont issus du tertiaire financier. Le cabinet vient de fêter ses 10 ans.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'innovation sous forme de dispositif interne pour amener les clients à penser autrement dans un cadre différent.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La posture de consultant chez le client et une bonne connaissance du secteur bancaire.

Ce que la vie t'a appris ?

Le réseau a été primordial dans toutes mes expériences ; j'ai gardé contact avec mes anciens collègues et ça paye !! J'ai pu avoir des opportunités que je n'aurais pas eues sans ce réseau.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, je consacre mon temps libre à courir ou faire du vélo pour découvrir Nantes. Je nage aussi pour être en harmonie avec moi-même et retrouver un calme intérieur.

Ton ambition ?

Un environnement de travail stimulant, des missions variées et une hiérarchie encourageante. Evoluer dans le milieu du conseil tout en y apportant de l'innovation.

Ta philosophie de vie ?

Seul on va plus vite, à deux on va plus loin.



Nathalie ROYER (Née LE BOS)

Chief Financial Officer
PUBLICIS SAPIENT (NY)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En sortant de l'IFAG je suis rentrée chez HAVAS comme contrôleur de gestion, j'ai évolué dans le groupe pendant 13 ans jusqu'au poste de DAF de **W&Cie**.

J'ai ensuite eu l'opportunité de rejoindre le groupe Omnicom en tant que DAF de **Tequila** (agence de Marketing Services), poste que j'ai occupé pendant 4 ans.

En 2006 un de mes anciens managers de chez Havas m'a proposé de créer le poste d'Account Finance Director chez **Publicis Worldwide**.

Après 5 ans j'ai évolué dans le groupe Publicis et pris la direction financière Europe de la filiale santé (PHCG). 18 mois plus tard le CEO de PHCG me demande de prendre la direction financière monde basée à New York. Mission que j'ai été ravie d'accepter.

En janvier 2013, je deviens CFO de **PHCG**, le plus important réseau mondial de communication santé présent aux Etats Unis, en Europe et en Asie, comptant 70 agences et environ 5500 employés.

En Mars 2017, on me confie la direction financière de **Publicis Communication North America**. Trois ans plus tard, je deviens CFO de **Publicis Sapient**, une filiale américaine, du groupe Publicis, spécialisée dans la transformation numérique.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premières négociations de contrats Client mondiaux qui m'ont permis de contribuer directement au business.

Les tendances à venir sur ton marché ?

De plus en plus digital et en direct avec les patients.

Si tu changeais de métier ?

M'investir dans une ONG sachant que je suis, d'ores et déjà, membre du board de [Surgeons of Hope](#). Cette fondation a pour mission de régler les besoins en chirurgie cardiaque pédiatrique en opérant les enfants dans leur pays d'origine.

D'ailleurs vos dons sont les bienvenus, soyez certains qu'ils seront directement utilisés pour les missions auprès des enfants.

Et pendant ton temps libre ?

Je profite de New York en famille, expositions, musées, comédies musicales, concerts...sans oublier les ballades dans Central Park avec mon chien Eagle !

Tes plus belles réussites

- Etre reconnue comme un partner du CEO et avoir contribué à ce que la fonction financière soit au cœur du business.
- Avoir réussi cette aventure professionnelle et personnelle aux Etats Unis avec toute ma famille (mari, enfants et chien 😊)



Daniel SANGOUMA

Directeur

OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS
DE SAINT DENIS

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Marie Gaye SENE

Responsable Marketing SAUDEQUIP (Fabrication de machines)

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon père était carrossier et ma mère restauratrice pour des garages. Autant dire que j'ai passé mon enfance au Sénégal entourée par la mécanique auto !

Après mon Bac technique industrielle à Dakar, j'ai fait un BTS mécanique auto à Montreuil où j'ai effectué un stage de 9 mois chez **RENAULT** au service mécanique et carrosserie. Puis j'enchaîne avec une licence Marketing négociation et l'IFAG Paris. Mon alternance chez **STANLEY BLACK & DECKER** fut une expérience très riche puisque j'avais la responsabilité de développer une gamme de produits, destinés à la carrosserie, de 4 marques : Facom, Expert, MacTools et Usag. Je négociais avec les fournisseurs à l'international, j'ai fait des propositions d'amélioration de process pour les NPI (New Product Introduction).

De retour à Dakar en 2017, je rejoins **JA DELMAS**, représentant de Caterpillar dans 11 pays de l'Afrique de l'Ouest réparti en 3 BU (Mines, Construction, Energie) avec 2000 collaborateurs dont 800 techniciens. J'avais la charge du Marketing de services à savoir la mise en

place de toutes les solutions après-vente pour assurer l'investissement de nos clients sur des machines onéreuses (contrat d'assurance, les garanties, les options de réparations « before failure »...). Je faisais partie du centre d'excellence de Dakar et travaillais de manière transverse avec les 11 pays.

Cinq ans plus tard, je rejoins **SAUDEQUIP**, une filiale de JA DELMAS, pour en prendre la Direction Marketing à Dakar.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Indéniablement la digitalisation du marketing des services. Un exemple qui révèle cette tendance : Orange Sénégal recrutait un Responsable Marketing services !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma double compétence technique et marketing et ma capacité à être polyvalente.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne tirer que le positif des rencontres et garder en tête que surmonter le négatif permet toujours de se renforcer.

Et pendant ton temps libre ?

En plus du sport (Fitness), je conseille des starts. up qui débutent dans leur stratégie marketing.

Ton ambition ?

Pour faire bouger les mentalités, je pense que seule la politique peut marcher ! Alors oui, peut-être qu'un jour je m'engagerai dans ce domaine.

Ta philosophie de vie ?

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



Mary SENIGOU

Directrice générale adjointe
OPPIDA (Conseil sécurité informatique)

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Muc, j'effectue mon alternance à l'IFAG dans 3 entreprises différentes : **Canon, Société 8 I et Alcatel Lucent**. J'y apprend le développement commercial, le management et le marketing.

Mon diplôme en poche, je rejoins **SGS** en 2012, leader mondial de l'inspection, du contrôle, de l'analyse et de la certification en tant que Responsable des ventes nouveaux services avec une équipe de 16 commerciaux. Deux ans plus tard, je deviens directrice commerciale de l'activité certification avec une équipe de 20 personnes.

En 2015, j'intègre la Division Gouvernement et Institutions Services dont je suis aujourd'hui la Directrice avec une équipe de 30 personnes. Notre mission consiste à certifier les marchandises qui partent à l'export en Afrique et au Moyen Orient afin de vérifier qu'elles remplissent bien les conditions de réception. Le Siège de SGS en Suisse négocie avec les pays une délégation de services. Chaque pays, met ensuite en œuvre le mandat délivré à SGS. Nos clients sont les exportateurs français Grands comptes, ETI ou PME qui exportent au Gabon, Côte d'Ivoire, Cameroun....

Après 11 ans, je rejoins **OPPIDA**, société experte en sécurité des systèmes d'information, en tant que DGA.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les développements à venir concernent la partie Transit/déclarations en douane et la conformité en relation avec la santé des consommateurs. Nous travaillons également avec les gouvernements pour les aider dans la gestion et valorisation de leurs déchets.

Enfin, les gouvernements commencent à déléguer des services publics aux acteurs privés tels que les permis de construire.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'agis de manière agile et collective. Je réfléchis toujours avec mes équipes, me remets souvent en question et cherche des manières d'avancer différentes, de ce qui se pratique habituellement.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne jamais lâcher quand on entreprend un projet, savoir se tisser un réseau et profiter des périodes de changements pour sortir de sa zone de confort.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis investie dans « Lire et faire lire » l'association créée par Alexandre Jardin. Je m'occupe de mon jeune fils, fan de lecture 😊, et pratique le Fitness.

Ton ambition ?

Créer de la convivialité au quotidien, rester positive.

Ta philosophie de vie ?

Regarder devant. Demain ne peut être que meilleur !



Caroline SOREL

District Manager HARLEY DAVIDSON

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS tourisme et un an de vie active dans ce secteur, j'ai repris mes études à l'IFAG pour approfondir mes connaissances en marketing. Mon stage de 3^e année a eu lieu chez **BMW** en tant qu'assistante marketing. C'est un diplômé de l'IFAG, Jean-Michel Cavret alors directeur de **BMW Moto France**, qui m'a donné ma chance : j'y suis restée 18 mois. A l'issue du stage, j'ai rejoint **Harley Davidson** qui créait à ce moment-là sa filiale française, au poste de responsable marketing. Tout était à faire, pendant quatre mois j'ai touché à tous les postes ! Un an plus tard, l'équipe était complète avec 12 personnes, aujourd'hui nous sommes **18 permanents**.

J'ai passé 10 ans à la direction du marketing moto. En 2006, on m'a proposé la direction **d'un centre de profit accessoires et vêtements de Harley Davidson**, une étape passionnante. Depuis 2008, je suis **directrice de région moto** pour l'Île-de-France, le Nord et l'Est de la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter, le poste que j'occupe aujourd'hui. C'est un poste commercial, avec pour objectif le développement des concessions moto, créer un nouvel univers de A à Z... C'est pour moi une opportunité extraordinaire.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Harley Davidson a la chance d'être la seule marque de moto qui ait traversé la crise en progressant, lentement mais sûrement. Notre marque n'est pas dans une politique commerciale agressive : nous touchons à la fois des motards confirmés et de jeunes conducteurs qui passent le permis moto et achètent directement une Harley.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur commercial, peut-être avec une dimension supplémentaire d'encadrement et d'accompagnement.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, ski, voile, équitation... Mais je suis avant tout une motarde ! On roule en famille avec mon mari, et mes trois filles y prennent goût ...

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à me faire accepter dans le monde de la moto avec un goût de victoire dans la mesure où le milieu reste, encore aujourd'hui, très majoritairement masculin.
- Pour autant, je n'ai jamais rencontré personne qui mette en doute mes compétences professionnelles du fait d'être une femme.
- Avant de me voir comme une femme, on m'identifie comme une motarde ! J'ai toujours eu des motos, je vais travailler en moto, j'ai roulé sur circuits...



David SPAULT

Directeur du développement MUTUELLE DES MOTARDS

IFAG Paris - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je n'ai hérité de rien. Mon seul bien professionnel, c'est mon parcours et la logique que j'ai essayée d'avoir ces 20 dernières années. Logique de métier : le commercial + le management = le management commercial. Logique de marché : la banque + l'assurance = la bancassurance.

Mes années passées chez **Cetelem** m'ont permis d'évoluer de commercial à directeur de 3 agences différentes (équipes de 12 à 20 personnes) puis au siège à la Direction du marché des particuliers. Au bout de 7 années, j'ai voulu vérifier ma capacité à évoluer au sein d'une nouvelle entreprise tout en enrichissant mon expérience : **Groupama** et l'assurance.

Je démarre comme Chef des ventes pendant 4 ans puis évolue comme Dir. des ventes. En 2006, j'entame une année de formation à l'Essec qui favorise mon évolution en tant que Dir. régional. En 2012, on me nomme Dir. commercial du marché des particuliers et suis également rattaché à la Direction générale pour repenser notre modèle de distribution d'assurance dans notre région.

À partir de septembre 2014, je prends le challenge de la Direction de projet et en

2016 la direction des activités Epargne et Gestion de patrimoine (6 managers, 29 CGP et 30 gestionnaires). En 2020, je mets en œuvre et pilote la toute nouvelle Direction de la relation client.

Après 20 ans chez Groupama, je pars à Montpellier et rejoins La Mutuelle des Motards en charge de la direction du développement.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'omnicanal. Le client n'est plus seulement « internet », « agence » ou « téléphone ». Il est tout à la fois et veut pouvoir utiliser chacun de ces canaux en fonction de ses besoins, du temps disponible, etc. Le Digital n'est qu'un moyen, un support pour viser l'excellence dans la relation client.

Si tu changeais de métier ?

Etre « patron » de différentes affaires touchant à mes passions (moto, outdoor, musique...) et toutes au Pays Basque...et pourquoi pas reprendre un portefeuille d'agent d'assurance...à Biarritz !

Et pendant ton temps libre ?

Course à pied 3 f/sem pour évacuer. Moto le week-end pour les sensations. Ski l'hiver et les vagues de l'océan l'été.

Tes plus belles réussites

- Avoir été reconnu par mes équipes comme étant un manager très exigeant, soucieux de performances mais avec lequel on apprend et on évolue.
- Être reparti sur les bancs de l'école en 2006 tout en poursuivant mon parcours professionnel. Se former, entretenir son capital de savoir est incontournable.



Matthieu STEFANI

Co-fondateur et Directeur général
PLACESHAKER

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Après 15 ans dans le bâtiment sur différents postes allant d'électricien à Chargé d'affaires dans plusieurs entreprises comme **VINCI** ou **BOUYGUES**, j'ai cultivé une attirance pour l'entrepreneuriat.

J'ai commencé à entreprendre dans une petite structure pour construire une filiale technique puis continué sur une formation spécialisée en innovation et entrepreneuriat (à l'ESCP Europe).

Alors que je construisais un nouveau projet d'entreprise, j'ai rencontré mes 3 associés qui avaient commencé à répondre à une problématique qui me tenait à cœur : « Le manque d'outils et de digitalisation pour les métiers du bâtiment et de la rénovation »

Quelle est ton offre ?

Nous prenons en charge des rénovations de 1000€ à 1M€

Pour ce faire nous amenons

- **1 pilote** (Réactivité / précision / pilotage)

- **1 outil digital** (performance & coordination)

Notre ambition : devenir l'outil référent de la gestion des travaux.

Nos clients sont principalement les enseignes de Retail, les architectes, les plateformes digitales ou quelques clients en direct.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Digitalisation du monde des travaux favorisant l'émergence de nouveaux entrepreneurs du bâtiment en liaison avec le réaménagement des modes de vie.

Tendances RSE :

-> Projets responsables (RGE)

-> Qualité d'isolation à la fois thermique et phonique

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important d'écouter, de rester ouvert, et de se mettre à la place des autres. Concernant l'action, je dirai que j'ai appris à essayer, à avoir des rêves puis à les construire et enfin à voir loin

Et pendant ton temps libre ?

Les voyages et sportivement la voile et depuis peu le Kite surf.

Formation personnel (Podcasts / Vidéos / Tutos / Presse / ...)

Formation aux autres et partage d'expériences.

Ta philosophie de vie ?

« Do it ! »

Liens utiles

www.placeshaker.fr

www.linkedin.com/in/matthieu-stefani

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



Céline SUBLAURIER

Acheteuse COMPASS GROUP

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Hôtellerie Restauration (HR) effectué à La Rochelle, j'ai fait une Licence HR en apprentissage à Evry puis j'ai intégré le master à l'IFAG Paris. Ces années d'apprentissage m'ont permis d'exercer plusieurs postes chez **ELIOR** : adjointe de direction d'un site de restauration dans la santé (APHP Georges Pompidou), puis chef de secteur et enfin assistante RH avec l'ouverture d'un site de restauration à l'Hôpital Foch.

A la sortie de mes études, j'ai intégré le groupe **COMPASS** en tant qu'assistante de site à la Tour Total La Coupole. Une belle expérience de management avec 50 salariés à piloter et 2400 couverts jours à servir ! Cette période m'a permis d'acquérir l'expérience nécessaire afin de relever le défi d'ouvrir un nouveau site de 350 repas/jours et de manager 9 salariés à la Tour Grenelle. En 2021, je deviens acheteuse pour le Groupe.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La restauration collective en entreprise se confronte à la concurrence extérieure avec des restaurants aux concepts alléchants.

Nous devons innover et proposer des menus qualitatifs nutritionnellement et attractifs en prix pour que les convives restent fidèles à leur restaurant d'entreprise. Sur notre site, au sein de la Tour Grenelle, nous testons actuellement le concept « Exalt », à la baseline explicite : « la restauration ultra créative qui bouscule la routine des salariés ».

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une expertise sur l'ouverture de nouveaux sites et la gestion de tous les enjeux humains et matériels qui en découlent ainsi que ma capacité à fidéliser les clients.

Ce que la vie t'a appris ?

Qu'il faut savoir écouter et questionner pour mettre en œuvre un management participatif. J'ajouterais qu'une remise en question régulière s'avère être primordiale car jamais rien n'est acquis !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, de la course à pied (Paris/Versailles 16km, Courses Adidas 10 km, course du Grand Paris) mais aussi du Body Attack, RPM, Zumba, Salsa...

Ton ambition ?

Faire évoluer le management en France qui, à mon avis, n'est pas adapté à la nouvelle génération.



Alexandre TABACOFF

General Manager Middle East, India & Subcontinent DUFY GROUP (Travel Retail)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération pour la compagnie d'assurance **GAN ITALIA** à Rome en avant-poste des équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe le poste de responsable réseau retail pour **ENI-AGIP** (Distribution de produits pétroliers) ou je fais mes armes en retail durant 5 ans. Je suis par la suite recruté par **SUNGLASS HUT** comme district manager en charge des magasins situés en Italie, Suisse et France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **CAPILUX** (travel retail de produits de grande consommation électronique) puis enchaîne chez **LVMH STARBOARD CRUISE SERVICES** où j'ouvre le siège européen basé à Gênes, faisant de Costa Croisières le contrat le plus rentable du groupe en moins de 3 ans. C'est à ce moment-là que les **AEROPORTS DE ROME (ADR)** me proposent de diriger les duty free dont l'EBITDA est porté sous ma direction à 15.1% du CA et dont la valeur absolue est multipliée par 8.2 en moins de 5 ans.

En 2009 une private equity me recrute comme CEO d'**ISLAND COMPANIES LTD**, un consortium basé dans les Caraïbes

spécialisé dans le retail de produits de grandes marques de luxe.

Sept ans plus tard, je rejoins **DUFY GROUP**, le leader mondial en travel retail (2500 boutiques dans 65 pays) en tant que Directeur Général Cruise Asia, puis en 2019 en tant Directeur pour l'Asie du Nord. Depuis 2021, je suis Directeur Général Middle East, India & Subcontinent.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dufy est le leader mondial en travel retail. Ce leadership n'est pas seulement celle du chiffre d'affaires mais aussi celui de concepts retail innovants, flexibles en fonction des cultures locales et profondément tournés vers la personnalisation du service offert à nos clients, ce qui inclue par exemple les commandes pré-voyage et la livraison gratuite des achats duty-free au domicile.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je vis à maintenant à Dubaï mais j'aime voyager et pars dès que j'en ai l'occasion visiter le monde. Sinon, Je cours 2 f/sem et j'ouvre des bouteilles de Chablis à

Tes plus belles réussites

- Être parvenu à rapidement m'adapter puis réussir en Europe, en Amérique du Nord, en Asie et maintenant dans les Emirats Arabes Unis. Cela requiert de l'empathie pour les autres mais aussi une capacité à transmettre passion et méthode de travail.
- La reconnaissance de l'industrie du travel retail pour le travail de nos équipes en recevant les DFNI Awards pour nos concepts retail innovants.



Katia TENENBAUM

Directrice ARPEM (Conseil en Management)

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai très envie de travailler dans les RH. Aussi je décide de compléter mon cursus à l'Ecole des Psychologues Praticiens (5 ans). En 4 et 5^{ème} année, j'effectue mes stages à mi-temps à l'**IFAS** (Institut Français d'Action sur le stress). C'est le point de départ de ma carrière en entreprise où sur une période de 12 ans, j'accompagne plus de 1000 cadres en recherche d'emploi (outplacement, bilans de compétences) et crée en 2006 **AKTEAM**, une TPE de 20 personnes. Perte d'un marché important, je dépose le bilan et travaille mes deux seules années en tant que salariée. Là, je définis un nouveau projet professionnel et reviens sur le créneau du stress et des risques psychosociaux.

Je crée **ARPEM** en 2012 et me forme, en parallèle au métier de médiateur à l'Ifomène (2 ans). Aujourd'hui, je partage mon temps entre des diagnostics RPS/QVT, des formations pour Codir et managers (RPS/QVT, gestion des conflits...) et des médiations en entreprises.

Mes clients sont issus du secteur public (CNFPT, l'ANFH, l'ANDRH, Mairie de Beauvais...) mais aussi des entreprises privées comme TOKHEIM, VIDAL...

Ton ambition ?

Ce serait de faire de la médiation préventive : former les salariés à écouter et comprendre le point de vue de l'Autre, mettre en place des procédures internes pour résoudre les conflits dès qu'ils apparaissent, sans attendre des années d'accumulation de rancœurs et de dialogues inefficaces voire rompus.

La tendance à venir sur ton marché ?

L'amélioration de la qualité de vie au travail va devenir incontournable pour toute entreprise qui se veut pérenne à long terme. La médiation est une prestation encore très peu connue mais le marché va s'accroître de manière exponentielle notamment grâce à l'évolution des procédures de justice et du code du travail qui prescrit déjà la médiation comme une solution aux conflits professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Mon métier, c'est ma passion. La médiation est une prestation qui me comble même si elle me demande une énergie intense.

Et pendant ton temps libre ?

Balades, ciné, maths et philo : c'est un plaisir de partager du temps en famille ! Le tout complété d'un travail indispensable sur moi (thérapie, formation, supervision).

Tes plus belles réussites

- Fait naître, aimer et élever 2 garçons équilibrés, ouverts et communicants.
- Avoir dirigé une TPE de 20 personnes pendant plusieurs années.
- Ouvert le champ des possibles à des dirigeants grâce à des diagnostics de qualité de vie au travail et l'accompagnement de plans d'actions.
- Débloquer des situations inextricables grâce à des médiations improbables.



Vincent THIENARD

Responsable Ressources Humaines Groupe
INSTITUT LYFE (Ex-INSTITUT PAUL BOCUSE)

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours souhaité travailler dans les métiers de l'hôtellerie-restauration. Je souhaitais même devenir cuisinier. Aussi après un BEP et un Bac Pro Cuisine, j'entame un BTS Hôtellerie Restauration puis travaille un an chez **COURTEPAILLE** comme Assistant d'exploitation. Je m'aperçois alors que ce métier n'est pas fait pour moi. Un ami issu du Lycée Guillaume Tirel me parle de l'IFAG que j'intègre en alternance. Je passe 1 an chez **ZAZZEN** (garde d'enfant à domicile) puis 2 ans chez **LENÔTRE** où je m'occupe de l'intégration et du suivi RH des stagiaires et apprentis (300 par an).

A ma sortie de l'IFAG, l'Hôtel **** **WESTIN PARIS-VENDÔME** me confie la formation de ses 450 salariés que je pilote durant 2 ans. Puis j'entends parler d'un poste dans l'un des 23 palaces en France : le **PARK HYATT PARIS VENDÔME**. Je me présente et deviens responsable de la formation des 200 salariés (élaboration et déploiement du plan de formation, son budget, entretiens pro...). Trois ans plus tard début 2018, je rejoins **L'HOTEL LUTETIA PARIS** en charge du développement RH. La mission est intense avec la réouverture de l'Hôtel en Mai 2018 et les nombreux recrutements en cours. En 2020, je pars à Lyon rejoindre **L'INSTITUT PAUL BOCUSE** devenu **INSTITUT LYFE** et où je suis aujourd'hui RRH Groupe.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Depuis les attentats de Paris et Nice, le secteur du tourisme à Paris et en France est clairement en crise. La formation des salariés s'internalise et nous faisons appel à des compétences extérieures que sur quelques métiers spécifiques.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance du terrain (la cuisine, la restauration, l'hébergement) pour avoir travaillé dans ces différents pôles.

Ma vision de la formation avec des modules courts, opérationnels, où l'on fait des jeux de rôles, on interagit, on sort de notre environnement pour voir d'autres palaces et ce qu'il s'y passe. Bref on vit une expérience !

Ce que la vie t'a appris ?

L'humain est primordial surtout dans un univers de services haut de gamme.

Et pendant ton temps libre ?

Je prépare mon mariage ☺... je privilégie toujours le temps passé avec ma famille et mes amis et, quand il me reste un peu de temps, je joue de la batterie.

Ton ambition ?

Faire en sorte que l'humain soit toujours un moteur dans ma vie personnelle et professionnelle.



Magali TRAVERT

Présidente LMT MODE Franchise KARL MARK JOHN (92)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu devenue chef.e d'entreprise ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé pour la Direction de Ressources Humaines de la **FNAC**. J'étais rattachée au service recrutement où ma mission était le développement de la communication et du site e-recrutement. J'ai adoré ce poste mais en allant former les RH magasins je me suis aperçue très vite que j'étais vraiment faite pour le terrain. La stratégie c'est bien, mais c'est mieux de la voir appliquer.

Donc j'ai postulé comme Manager dans une enseigne que j'adorais : **GAP**. J'y ai tout appris : le management à l'américaine, la performance et l'exigence professionnelle. Ensuite, je suis restée chez **PIMKIE** puis j'avais fait le tour dans mon métier du prêt-à-porter alors j'intègre **Habitat**, une enseigne dans la décoration. Mes succès m'ont poussée sur des Magasins de plus en plus gros mais après 10 années de terrain, j'ai sauté le pas de la création de ma propre boutique, cherchant un concept qui me plaisait et qui soit en accord avec ma personnalité.

J'ai pris le temps nécessaire pour gagner en assurance, et trouver les partenaires pour monter le projet. Depuis septembre 2015, je pilote un magasin **Karl Marc John** à Rueil et projette déjà d'en ouvrir un

Une expérience professionnelle marquante ?

La rencontre avec l'équipe analyses/marketing d'Habitat. Elle m'a permis d'optimiser le magasin dont je m'occupais au m² près et de réaliser des progressions à 2 chiffres !

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le prêt-à-porter est un marché difficile où beaucoup de facteurs sont à prendre en compte pour réussir et fidéliser le client. Tout se joue en amont parfois deux ans avant que le produit soit dans les mains de la cliente. L'enseigne pour laquelle je représente a de solides équipes de merchandising et approvisionnement, qui capte les tendances et offre des collections tendance et coup de coeur, à des prix abordables

Sans compter que le marché prêt-à-porter enfant a encore de beaux jours devant lui, les enfants grandissent tellement vite !

Et pendant ton temps libre ?

Je profite pleinement de la vie parisienne en allant au théâtre, aux musées avec mes filles.

Tes plus belles réussites

- Avoir permis à des vendeuses de devenir Responsable de Magasin ou Manager en les aidant à prendre confiance et à développer leur potentiel.
- Avec les performances du 1^{er} magasin Karl Marc John que j'ai monté, la marque me fait confiance pour en ouvrir un 2^{ème} ...et ma fille ainée exprime aujourd'hui l'envie d'être « chef.e » d'entreprise !



Olivia VITELLIUS

Marketing manager DEVOTEAM M CLOUD

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS en comptabilité, j'intègre l'IFAG en alternance chez **NATIXIS**. Dès cette époque, je commence à travailler sur le changement, les SI, les référentiels, les procédures en tant que chef de projet MOA.

À l'issue de mes études, **LCL** me propose un poste de conseiller clientèle. Parallèlement, je participe à un atelier de co-construction pour intégrer le digital dans le parcours client. Mais au bout de 3 ans, je saisis l'opportunité d'intégrer **Ai3**, spécialiste de la conduite du changement, de la transformation digitale et des produits Microsoft. Mon job de consultante m'a permis de faire beaucoup de missions. L'une d'elles, dans une société d'audiovisuel, a révélé mon appétence pour le marketing. Ai3 me propose alors en 2019 de devenir leur Responsable marketing. Je définis la stratégie de cette entreprise de 260 salariés et 27M€ de CA.

En septembre 2020, **TALAN** rachète Ai3 et permet à cette jeune société de conseil en transformation, créée en 2002, d'atteindre 350M€ de CA avec 3500 consultants répartis dans le monde. Au sein du service Marketing (5 pers.), j'ai plutôt la charge du Field Marketing (la stratégie, les événements, partenariat).

En 2022, je fais un court passage chez **EPSILON** et rejoins **DEVOTEAM M CLOUD** en 2023 au poste de Marketing Manager. Devoteam M Cloud est l'un des principaux fournisseurs de services de conseil et de services infogérés Premium Microsoft Cloud en EMEA.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier de marketing évolue avec la digitalisation dans l'ensemble des parcours clients. Je pense également que les stratégies des marques que nous pourrions élaborer passeront énormément par l'analyse de la Data, par les neurosciences qui nous permettront d'identifier et d'anticiper les motivations et les émotions des consommateurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime le changement et suis capable de m'adapter en permanence. Il s'agit d'un atout, dans le métier de la communication et du marketing, car l'environnement, les outils, les manières de travailler évoluent sans cesse.

Ce que la vie t'a appris ?

Quel que soit le chemin pris, il n'est jamais définitif. Il ne faut pas avoir peur du changement, si la voie qu'on choisit nous plaît.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours toutes les semaines (10km) et participe régulièrement à Odyssea en faveur de la lutte contre le cancer du sein. Je me suis engagée dans l'association « La chaîne de l'espoir » qui opère des africains malades du cœur.

Je participe également à un réseau de marketeurs Microsoft, 1 j/tous les 3 mois.

Ta philosophie de vie

« Il est important de croire en soi et en ses rêves »

Liens utiles

<https://talan.com/>

<https://www.chainedelespoir.org/fr>

<https://odyssea.info/>