

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



ENTREPRENEURIAT & REPRENEURIAT

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Ayoko Eléonore AGBAGLO

Créatrice et codirigeante MUSY ART

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai construit ma carrière de commerciale en commençant à Paris pour le magazine **Entreprendre**. J'ai évolué de cheffe de publicité pour ce magazine à celui d'Account Manager chez **Oracle** en Espagne où j'ai travaillé 4 ans.

Personnalité pluridisciplinaire, curieuse et investie par les Arts, je me suis investie depuis mon enfance dans des projets culturels autour de la musique, la danse et le théâtre.

C'est ma rencontre avec Chloé Dasse, mon actuelle associée, qui est à la genèse de **MUSY Art**, créé en 2019, puisque toutes les deux ont pensé MUSY comme un liant entre différents univers, desquels pouvaient émerger l'émotion, le beau et la communion. Pensez à la Joconde par exemple, vous rappelez-vous que c'est une commande ?

Quelle est ton offre ?

Aujourd'hui MUSY Art est mandatée par ses clients particuliers et entreprises pour trouver l'artiste ou les œuvres d'art (originales ou réalisées sur-mesure).

Les investisseurs ou collectionneurs, nous contactent pour des conseils et recommandations quant à l'acquisition des œuvres du Bonheur de demain.

Enfin, collectionneurs ou amateurs d'art recherchent des œuvres particulières, ou souhaitent aménager leurs intérieurs avec des pièces réalisées sur-mesure ou une expérience avec l'artiste.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

6 mois après la crise sanitaire, (1er sem 2021), le marché de l'art dans sa globalité a battu des records historiques avec 6% d'augmentation (particulièrement les plateformes de vente en ligne) par rapport au record déjà établi en 2019.

Ces chiffres illustrent la dynamique du marché de l'art : sa stabilité en temps de crise mais aussi sa capacité à évoluer et s'adapter. Enfin, l'arrivée retentissante des NFT ouvre un tout nouveau marché !

Ce que la vie t'a appris ?

La remise en question est indispensable et va bien de pair avec la confiance en soi.

Et pendant ton temps libre ?

Je vibre à travers l'art vivant et graphique : expos, musique, théâtre, cinéma ! D'ailleurs, ma résolution 2022 est d'avoir un professeur de danse dans chacune des villes dans lesquelles nous travaillons ! Je soutiens également l'association **Juste un geste**, association montée par de proches amis qui aide les sans-abris de la région lyonnaise depuis 2017.

Ta philosophie de vie ?

Impliquée, entière, libre et déterminée. Je vis ma vie au rythme de mon énergie. Je me nourris de mes projets, et ils me font grandir en retour.

Très attachée à ma sérénité, je m'assure d'être entourée de personnalités fortes et bienveillantes.

Liens utiles

www.musy-art.com

<https://justeungeste.fr>



Sébastien ANDEVERT

Fondateur & Directeur Général UPPO Communication et Formation

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT GEA option RH m'a permis de comprendre que la partie gestion des ressources humaines me plaisait davantage que le reste. Je décide alors de poursuivre mes études en alternance à l'IFAG Nîmes. J'effectue ma 1ère année chez **Maniebat**, une société de création d'espaces verts, où l'on me confie une partie du développement commercial et de la communication. Puis, je trouve un contrat pro pour les deux autres années chez **Adecco Médical** en tant que consultant placement sur Avignon.

En 2008, une fois mon diplôme en poche, l'entreprise me propose un CDD de 8 mois sur Nîmes. Très vite, je deviens responsable d'agence dans le Gard, en Lozère et dans les Bouches du Rhône avec l'encadrement de 3 personnes. Par ailleurs, fan de réseaux sociaux, j'ai monté un programme de formation « recrutement 2.0 » qui m'a permis de devenir formateur interne au niveau du Groupe Adecco Médical (300 salariés, 90 agences). En 2012, je deviens responsable de 3 agences et j'encadre 10 collaborateurs pour 10M€ de CA.

En 2016, je décide de donner une orientation plus communication à mon activité et créé, **Uppo**, une agence digitale un an plus tard qui crée des sites et propose de la formation au digital.

A partir de février 2013, je prends le challenge de conseiller les professionnels en financement chez **Crédit Agricole**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rapidité de mon évolution et le fait de voir que si je n'étais a priori pas commercial : j'étais dans le relationnel de proximité. Une très bonne manière de vendre et d'obtenir de bons résultats !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les sociétés font de moins en moins appel à nous pour de l'intérim et de plus en plus pour des CDD ou CDI. Il y a une externalisation du service RH par les établissements de soins. L'intérim est employé en cas d'urgence. D'ailleurs, on nous appelle aujourd'hui « Agence d'emploi » et non plus « Agence d'intérim » !

Si tu changeais de métier ?

Cela fait 10 ans que je suis photographe en plus d'un travail à plein temps. Je me suis mis en statut d'auto-entrepreneur pour cette 2^{ème} activité. Mon rêve serait de pouvoir en vivre !

Et pendant ton temps libre ?

La photographie mais aussi le bricolage et le jardinage avec la construction de ma maison qui avance bien et permet de vivre agréablement avec ma famille.

Tes plus belles réussites

- Devenir le plus jeune responsable d'agence chez Adecco Médical qui compte 300 salariés et 90 agences.
- La reprise de l'agence de Nîmes qui connaissait de mauvais résultats. Aujourd'hui, nous avons + 58% de résultat net.
- La création de mon agence digitale



Boris ARMAND

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

IFAG Lyon - Promotion 2019

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai fait un Bac scientifique et souhaitais devenir ingénieur pour travailler dans les énergies renouvelables. Mais après mon BTS NRC, j'ai eu envie de créer mon entreprise. L'IFAG m'a conforté dans cette voie via son cursus entrepreneur qui m'a permis de créer ma première offre à travers la conception d'une appli mobile apportant des solutions liées aux problèmes informatiques.

Une fois mon diplôme en poche, j'ai travaillé chez **CASTORAMA** (6 mois) puis chez **DECATHLON** (2 ans) en tant que chef de rayon cycles. À l'époque, nous développions une offre pour vélo d'occasion et j'avais besoin d'un comptoir d'accueil. Rien d'accessible et de personnalisable n'existait. Alors, j'ai pris mes outils et je l'ai fabriqué moi-même. D'autres magasins ont vu mon comptoir et m'ont demandé qui me l'avait fourni. J'ai répondu « c'est moi et c'est 1000€ ». J'ai commencé ainsi en m'occupant de la livraison avec un utilitaire loué. Ensuite je me suis associé avec Luca, un vendeur que j'avais recruté, passionné de Design. En 2022, nous avons créé **DESCO** que nous développons avec 2 stagiaires.

Quelle est ton offre ?

Nous concevons et fabriquons des comptoirs d'accueil sur mesure. Entièrement personnalisables à l'infini, ils présentant l'avantage d'être sur roulette et de se connecter entre eux pour créer des zones au sein d'un magasin. Lorsque nous effectuons un devis, nous modélisons le mobilier en 3D afin que le client puisse se projeter. Par ailleurs, nous mettons en test un meuble gratuit pendant 2/3 mois, livraison et installation comprises. L'objectif est de changer la relation entre les artisans et la grande distribution en apportant un accompagnement flexible et personnalisé.

Les tendances dans ton secteur/métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de sport, je pratique régulièrement le vélo, le tennis, l'escalade, la rando, le ski. Je joue aux échecs et fais du Chessboxing (1mn d'échec, 1 mn de boxe anglaise).

Ta philosophie de vie ?

*" Le plus grand risque est de n'en prendre aucun..."
(Mark Zuckerberg)*

Parallèlement, il faut accepter de commettre des erreurs, comprendre de ses erreurs et les corriger.

Liens utiles

www.desco.design/

[Mon profil LinkedIn](#)



Marianne AURIAC-BIGNEBAT

Coach professionnelle KANOPE CAE

IFAG Toulouse - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai un parcours de 15 ans dans des fonctions commerciales et managériales au sein de PME-PMI

En manageant des équipes de ventes et pluridisciplinaires, je me suis souvent interrogée sur les leviers de motivations individuels et collectifs pour faire progresser chaque collaborateur.

J'ai choisi de valoriser mon expérience, mes qualités humaines, d'écoute et ma volonté de développer les compétences individuelles et collectives en créant mon activité indépendante de Coach professionnelle en équipe et en individuel fin 2010. J'accompagne les dirigeants les managers, les salariés et les équipes en facilitant la prise de recul et le recherche de solutions sur des problématiques stratégiques, managériales organisationnelle, de gestion du temps d'adaptation au changement et en intelligence collective. Je vais l'essentiel pour vous accompagner simplement et développer une vision commune de succès et de performance.

Je cultive les possibles en coaching et en accompagnement, avec pragmatisme, énergie et enthousiasme.

Quelles sont les tendances dans ton métier ?

Le coaching est un métier en évolution et qui se doit de s'adapter aux nouvelles pratiques en entreprise. J'ai tenté de faire bouger les lignes en co-fondant, de 2017 à 2019, une plateforme de coaching à distance, innovante, interactive et par l'écrit, Ubicoach & Co.

Quelle est ta valeur ajoutée en tant que coach ?

Mon coaching est impliquant, décentrant, et en simplicité pour libérer les potentiels et tous ses possibles dans le no limit!

Ce que la vie t'a appris ?

Qu'il est important de bien se connaître et d'être authentique, de croire aux complémentarités et d'Oser pour réaliser ses ambitions et ses rêves.

Et pendant ton temps libre ?

Des sports de montagne : ski, randonnée. Du tennis dans un club au moins 2 fois / semaine et des matchs en équipe. J'adore voyager, cuisiner, recevoir, m'occuper de mes 2 enfants.

Ton ambition

Ma passion pour mon métier nourrit par des rencontres très diversifiées, ma curiosité toujours en éveil et l'envie de toujours avancer !

Ta philosophie de vie

Croire à son potentiel pour être incroyable chaque jour !

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



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 dans le 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 !



Marie-Eve BAGOT

Fondatrice & Co-gérante WAIT FOR IT PRODUCTION (Vidéo)

IFAG Lyon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon IUT GACO, je choisis l'IFAG pour sa pédagogie et la 3^e année passée en entreprise. J'obtiens ainsi mon 1^{er} CDI en tant que chef de rayon chez **Auchan**. A 22 ans, je manage 6 personnes. Une expérience très formatrice mais dans un secteur dont l'évolution de carrière ne répondait pas à mes envies.

Un univers plus feutré se présente alors à moi en 2005 lorsque j'intègre **BNP Paribas** comme Conseillère Patrimoniale. Trois ans plus tard, je suis nommée Responsable Commerciale d'un segment de marché. Pendant 2,5 ans, je crée des challenges, forme les conseillers, développe des offres locales destinées aux 0-30 ans auprès de 40 agences en région lyonnaise. Nous nous séparons en bon terme pour que je puisse suivre un **Mastère spécialisé en Marketing et Management des Entreprises de services** (2011/2012).

J'ai alors 30 ans et change de cap en devenant consultante chez **Kestio**, une agence spécialiste de la relation client performante.

En 2013, durant mon congé maternité, j'aide mon mari à son compte comme producteur audiovisuel. Ma fibre entrepreneuriale émerge clairement et nous créons ensemble **WAIT FOR IT PRODUCTION** en octobre 2013.

Notre agence audiovisuelle créé et produit du contenu vidéo pour des entreprises et des institutions. Nos clients sont variés : un groupe de luxe, Impex (Michelin), Spring (ancien Adecco Expert), des PME locales, des agences web ou événementielles.

Une expérience professionnelle marquante ?

Chez Kestio, ce cabinet crée en 2007 par 2 anciens de chez PWC. Brillants, atypiques dans leur posture managériale et entrepreneuriale, j'ai appris à leur contact ce qu'est l'assurance, la prise de décision, l'exigence dans chaque détail, la préparation...Beaucoup d'éléments qui m'ont aidé à franchir le cap de la création d'entreprise.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La vidéo est un marché en pleine expansion. Les études montrent qu'en 2017, 2/3 du trafic mondial de données sera de la vidéo et que les dépenses vidéo des entreprises ont doublé en 2 ans et vont doubler dans les 2 prochaines années.

Et pendant ton temps libre ?

Pour le moment, peu de place pour d'autres activités que mon jeune fils et le développement de notre entreprise.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours riche en expériences très variées : du terrain très rugueux (Auchan) à un univers plus feutré (BNP Paribas) en passant par la reprise d'études à la trentaine.

Cette richesse est une fierté et m'aide considérablement dans le développement actuel de notre entreprise.



Raphaël BALAY

Fondateur et dirigeant de MEVOLUTION
Président d'IFAG Alumni (Janvier 2016)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis issu d'une famille d'entrepreneurs et très jeune je pensais que la réussite passait par la création d'entreprise. Alors après avoir gravi les échelons et eu la certitude que je voulais exercer le métier de consultant, la décision de créer ma « boîte » était évidente. Cependant il m'a fallu résoudre un vrai blocage : « La PEUR de ne pas réussir et de ne pas être à la hauteur ». C'est en travaillant sur ma confiance et mon projet que j'ai acquis la certitude que j'allais réussir. J'ai donc décidé en 2005 de me lancer dans cette belle et merveilleuse aventure. Cela fait 11 ans et je suis toujours passionné par l'aventure entrepreneuriale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les organisations hiérarchiques ou matricielles sont concurrencées petit à petit par des organisations qui laissent une place plus importante à l'homme. On appelle cela [l'entreprise libérée](#), où la posture du manager est fondamentalement différente, avec plus de confiance faite aux collaborateurs et moins de contrôle.

Cette tendance est enthousiasmante car le fruit de ce modèle de management est

triple : innovation, bien-être au travail et rentabilité. Aujourd'hui, mon métier est d'accompagner les entreprises, qui le souhaitent, sur ce chemin.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je pense être quelqu'un de foncièrement positif, curieux et je fourmille d'idées pratiques pour faire toujours mieux et plus vite. J'aime collaborer en équipe. C'est pourquoi j'ai une vie associative très riche et de nombreux engagements dans le monde économique et éducatif.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie est belle pour qui veut la regarder ainsi. J'ai aujourd'hui la conviction que l'Homme est bon et je me suis aperçu que si on le regarde comme cela il vous donne le meilleur. Petit à petit j'ai appris à faire confiance a priori et que dans toute chose, tout événement qui m'arrive, il y a du positif.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime avoir une vie riche. Je fais du Golf (Index 12) et du vélo toutes les semaines. J'aime apprendre, au sens large alors je suis des formations de développement personnelles.

Tes plus belles réussites

- Faire bouger la planète management pour contribuer à développer notre territoire sur le plan économique.

Ta philosophie de vie

- J'aime à penser que je suis un homme libre et acteur de ma vie. J'aime la phrase de John Lennon : « *Quand je suis allé à l'école, ils m'ont demandé ce que je voulais être quand je serai grand. J'ai répondu « Heureux ». Ils m'ont dit que n'avais pas compris la question, j'ai répondu qu'ils n'avaient pas compris la vie.* »



Thomas BERNEREAU

Courtier en chevaux de course
THOMAS BERNEREAU AGENCY

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

L'idée de vivre de ma passion, pour les courses hippiques, m'a suivi tout au long de mon cursus scolaire.

Une fois mon diplôme de l'IFAG en poche, j'ai préféré faire mes armes dans une grande entreprise de préférence en lien avec ma passion, c'est ainsi que j'ai intégré le **PMU** en tant que chargé des Grands Evènements.

Après 4 années passées au sein de cette entreprise, j'ai décidé de me lancer en créant ma propre société.

C'est ainsi que sont nées **Thomas Bernereau Agency SARL**, entreprise de courtage, conseils en chevaux de course et **Ecurie Thomas Bernereau SARL**, entreprise d'élevage et d'investissements en chevaux de course.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au PMU en tant que chargé des Grands Evènements m'a beaucoup apporté, tant sur le plan professionnel que personnel.

Durant ces 4 années, j'ai géré des budgets importants et monté des opérations d'envergure.

Tour De France Cyclisme (3), Roland Garros (3), Grand National du Trot (4), Salons de l'Agriculture (4), saisons de TOP 14 et Pro D2 (2)...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de courtier en chevaux de course s'est démocratisé depuis dix ans, passant de 2 principaux acteurs à une dizaine. D'ici 5 ans cette tendance devrait se confirmer voire s'amplifier. Je constate aujourd'hui une réelle dynamique sur les investissements consentis sur la filière hippique.

Si tu changeais de métier ?

Je n'ai pas l'intention de changer de métier dans un avenir proche car j'exerce une activité qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Mon métier de courtier me laisse très peu de temps libre puisqu'il y a des courses hippiques 365 jours par an sur différents hippodromes en France.

Je pratique le golf et me passionne pour la cuisine.

Tes plus belles réussites

- L'organisation de trois TOUR DE FRANCE cyclisme pour le PMU.
- La création de mes propres structures et mon statut de plus jeune courtier de France.



Franck BERTHOD

Business Strategy & Innovation Expert for Africa ANTILOP DEVPT NETWORK (ADN*)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise de conseil ?

J'explique mon parcours dans [une vidéo](#) que je vous invite à regarder.

Aujourd'hui, j'interviens au travers d'Antilop DN* sur 4 piliers :

- Conseil stratégique, Etudes et conseil devpt et redressement d'entreprise et secteurs (Afrique de l'Ouest)
- Conseil financier et investissement, levées de fonds PME et Startup (Afrique Ouest et diaspora)
- Incubation et accélération Startup (Paris et Afrique de l'Ouest)
- Board ou strategic Member (Paris, Abuja, Manille, Abidjan, Dubai) et mentor ou prof (Mba Executive Entrepreneurship ou stratégie Afrique)

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La passion, un alignement entre la réflexion stratégique et la mise en œuvre opérationnelle, un regard expérimenté et complémentaire d'entrepreneur, de manager, mais aussi de coach, une grille de lecture affûtée et agile sur des terrains parfois risqués et une bonne formation !

Ce que la vie t'a appris ?

Le diplôme de l'échec, l'intelligence est collective, rien n'est certain, tout est possible, restez en forme, aimez les gens et apprenez tous les jours, en vous entourant bien. Et je crois, finalement, que tout est dans le chemin et l'énergie.

Et pendant ton temps libre ?

Une passion pour l'Art Contemporain, africain aussi, les voyages, le sport et pas mal d'engagements sociaux sur la jeunesse et la culture.

Ton ambition ?

- Déployer notre vision d'innovation inversée et sustainable depuis le continent vers l'Europe, sans prismes, de manière vraiment globale.

Ta philosophie de vie ?

- Rendre mes proches heureux, fabriquer et profiter des petits bonheurs au quotidien, transmettre et continuer à rêver.



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'intérim) 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.

Après 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



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.



Romain BLOURDE

Co-fondateur et directeur général
SCIADO PARTENAIRES

IFAG Lyon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Issu d'une famille d'agriculteurs, j'ai compris très tôt que le travail était plus un style de vie que seulement une activité.

Mes débuts dans le monde de l'entreprise m'ont permis de découvrir le l'univers industriel dans une ETI, puis de me familiariser avec les grandes structures avec mon arrivée chez **ENGIE**, où je suis resté 8 ans.

Enfin, la soif d'assumer mes décisions, de partager mon envie et mes aventures m'a poussé à franchir le pas et à ouvrir **SCIADO PARTENAIRES**, en 2015.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Des formats pédagogiques :

- Courts & concrets
- Innovants et impliquants
- Axés sur les compétences
- Accessibles et customisables

Quelle est ta valeur ajoutée ?

- Mon côté multitâche et « touche à tout »
- Ma capacité à apprendre vite une nouvelle fonction/compétence
- Mon savoir « Organiser les projets »

Ce que la vie t'a appris ?

- Persévérance et constance sont les deux amies de la performance
- Lancer une entreprise ne s'arrête pas à empiler du chiffre d'affaires et à en soustraire des charges
- Piloter une équipe est une chose, la fédérer est beaucoup plus enthousiasmant

Et pendant ton temps libre ?

Des voyages physiques pour de nouvelles cultures et des voyages littéraires pour de nouvelles époques !

Ton ambition ?

Développer une entreprise respectée pour son savoir-faire et son fair-play

Fédérer une équipe qui a envie de venir le matin pour partager sa journée et non la subir

Ta philosophie de vie ?

On peut perdre une vie à chercher la reconnaissance des autres alors que le bonheur passe déjà par sa satisfaction personnelle



Aldric BLUTEAU

Cofondateur et Président AMEUBLYS (Location et installation de meubles)

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DEUG de Physique Chimie, je suis arrivé sur Lyon pour faire mes études à l'IFAG, j'ai cherché à louer un appartement meublé. Je me suis aperçu qu'il y avait peu d'offre de ce type. Durant le Kcréa, nous avons étudié le marché de la location meublée et demandé aux professionnels du secteur immobilier si une offre comprenant location de mobilier + installation + garantie, les intéressaient.

Le retour fut très positif avec des promesses de nous faire travailler si nous une structure, ce que nous avons fait avec 2 IFAGuiens du groupe Kcréa.

Nous proposons de transformer les biens nus en biens locatifs meublés et équipés. Notre offre comprend le mobilier : lit, table, canapé, armoire, ... l'électroménager : frigidaire, lave-linge, lave-vaisselle, ... et le multimédia : TV, chaîne Hifi, lecteur, ... Cette offre est faite à partir d'un catalogue où chaque élément est proposé individuellement pour composer sa décoration selon ses besoins, avec possibilité de changement ultérieur.

Notre innovation réside dans la solution globale proposée : location + installation + garantie. Cela n'existe pas encore.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 3 mois passé chez Pluris consultant à Grenoble où j'étais responsable marketing. J'ai appris à développer des projets de manière autonome dans des secteurs très variés : gestion de sites internet, tests comportementaux, guides de voyages.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'immobilier va mal. Les professionnels du secteur cherchent des solutions. La location meublée représente une opportunité qui, en outre, bénéficie d'avantages fiscaux.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une autre société ou je m'associerais avec mon père lui-même entrepreneur

Et pendant ton temps libre ?

Je suis très impliqué dans le réseau BNI qui m'a apporté des contacts intéressants pour Ameublys.

Sinon, je fais un peu de foot et passe du temps avec mes amis.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à devenir autonome financièrement, à réussir à me payer un salaire et à récompenser les personnes qui ont cru en notre projet puisqu'aujourd'hui la valeur de leur investissement a été multiplié par 6 !



Olivier BOUCHET

Repreneur et dirigeant SAS CULAUD (Bois)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Paris - Promotion 1994

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 entrepreneur 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.



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 !



Paul BOUSIN

Fondateur et dirigeant de TALKAG
(Plateforme agricole) et de SOYTOUCH
(Silo/soja) et SOYCAIN

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Reprendre
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à créer tes entreprises ?

Mon père a créé le **SILO DU TOUCH (SOYTOUCH)** en 2004. Précurseur, il a également ouvert la filière soja en France mais ses débuts furent difficiles. Aussi après mon alternance chez **AIR LIQUIDE** où j'ai vendu du gaz pendant 2 ans, j'ai aidé mon père à restructurer **SOYTOUCH**. L'entreprise est passée de 1M€ de CA en 2009 avec 2 salariés à 30M€ de CA en 2021 avec 25 collaborateurs.

Le développement s'est effectué grâce à la diversification. En 2013, il y a eu une hausse du prix du soja. Nous avons pris un billet d'avion avec mon frère et nous avons créé **SOYCAIN** en Afrique de l'Ouest. Aujourd'hui, on forme 35000 producteurs de soja, tournesol, maïs, cajou. On les conseille, on les audite puis on leur achète les grains, qu'on nettoie et reconditionne. 100 personnes travaillent pour nous en Afrique pour un CA de 40M€ en 2020. On produit 40000 tonnes de soja en France (qu'on exporte à 95%) et 55000 tonnes de soja en Afrique de l'Ouest.

La plateforme **TALK AG.COM** est une bibliothèque du savoir agricole, un réseau social pour échanger sur les pratiques (25000 agriculteurs inscrits) et un moyen de digitaliser nos formations.

Quelle est ton offre ?

Aujourd'hui, nous sommes négociant en grains spécialisé dans le soja avec 4 métiers :

- Accompagner la filière en conseillant les producteurs de soja.
- Stockage, conditionnement et nettoyage des graines
- La promotion à l'international
- La R&D de nouvelles variétés et outils numériques

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'agriculture française doit changer pour devenir plus verte mais les consommateurs aussi car ils veulent des prix toujours tirés. Résultats : 1/3 des produits bio sont importés !

Le marché du soja est porteur car il s'agit d'un aliment protéinique en plein essor particulièrement en Asie (lait de soja, Tofu).

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas hésiter, aller vite et prendre du plaisir dans son job. Je peux dire aussi que le travail et les efforts paient toujours.

Ta philosophie de vie ?

Je suis un éternel optimiste et je pense que cet état d'esprit peut vraiment aider à devenir un entrepreneur heureux.

Liens utiles

www.silosdutouch.com

www.talkag.com

[Vidéo Silodutouch](#)

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



Thierry BRUEL

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

IFAG Lyon - Promotion 1984

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

Essentiellement des rencontres !

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



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 automatisation 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.



Jean-François BUC

Fondateur et CEO CUBITOW Ltd (Aircraft Modification cabine)

IFAG Toulouse - Promotion 1986

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un IUT en Génie Mécanique, j'intègre l'IFAG, en 3ème année, je deviens stagiaire en contrôleur de gestion chez **Sapso**, une cartonnerie du sud-ouest de la France. A la fin de mon 3^{ème} cycle, je reviens sur Toulouse pour être Merchandiseur chez **Grosfillex**.

Je commercialise ensuite des agrafes destinées aux magasins de bricolage et au secteur agricole, pour le compte de **Rocagraf** pendant 4 ans puis je m'installe du côté de Biarritz afin de vendre à la grande distribution les engrais Bio de **Solabiol**. Au bout de 4 ans, je deviens alors Responsable Centrales pour **Sad**, spécialisée dans la décoration en polystyrène pour plafond. Après 2,5 ans, je déménage sur Agen pour prendre en charge la direction des ventes Sud de la France (2 commerciaux) de **Sidamo**, fabricant de machines-outils.

Mais mon rêve de gosse était de travailler dans l'aéronautique, de devenir pilote pro. Alors, je pars aux USA 8 jours avant le 11/09 et l'attentat du World Trade center et reste là-bas 8 mois. De retour en France, je vends des portes-blindées pour **ATR** puis de l'aménagement d'avions VIP pour la société **JCB Aero**.

En 2006, je franchis le pas et crée **Design'Air** également spécialisé dans l'aménagement intérieur d'avions et bateaux (2,5 M€ de CA, dont 80% à l'export, avec 35 salariés). En 2013, je pars à Hong Kong et crée **Cubitow Ltd** toujours dans la même activité. Je reviens en France en 2014 et crée **New Design'Air**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Responsable grands comptes pour des PME intervenant de la grande distribution. Une belle école pour apprendre la gestion du stress, du risque et la négociation.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le milieu de l'aéronautique VIP connaît des cycles de 4/5 ans. Nous avons été dans un cycle bas et amorçons un cycle positif. Le secteur du luxe est encore porteur en France, espérons que nous saurons conserver nos savoir-faire longtemps.

Si tu changeais de métier ?

Chef étoilé dans un pays étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je profite de mes voyages professionnels pour m'octroyer quelques jours avant ou après mes rendez-vous afin de découvrir les pays visités en Asie, Moyen-Orient, Russie, Mexique, USA, Brésil...

Tes plus belles réussites

- Donner du travail à 35 personnes en continuant de porter le savoir-faire français.
- Faire de mon entreprise une société à 80% à l'export
- Avoir obtenu ma licence de pilote professionnelle aux USA.
- Etre devenu un fournisseur privilégié des flottes royales des pays du Moyen-Orient



Guillaume BUSSON

Gérant franchisé DeNeuville CULTURE CHOCOLAT DU MANS

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise en prenant une franchise ?

En sortant de l'IFAG en 2007, je voulais aller dans la grande distribution et suis rentré dans le **Groupe Savencia** (Soparain Bongrain à l'époque) en tant que commercial, puis j'ai été démarché par **Intersnack** (Vico, Curly, Monster Munch,..) pour occuper le même poste. Ensuite j'ai rejoint **Lidl** en tant que responsable de réseau (gestion de plusieurs magasins et une quarantaine de personnes).

Ma conjointe ne pouvant se faire muter en Bretagne, c'est moi qui ai fait le chemin en abandonnant mon poste pour la retrouver au Mans puis en reprenant le magasin **deNeuville** du Mans en 2013.

Aujourd'hui, je suis gérant de mon point de vente qui réalise 260 K€ de CA en 2021. Il faut être polyvalent et avoir des compétences dans les RH, mais aussi savoir piloter plusieurs budgets (communication, investissements), savoir calculer une marge, et développer sa masse de marge.

Quelle est ton offre ?

DeNeuville est spécialisé dans les bonbons de chocolat noir (avec plus de fèves de cacao que de sucre ou graisse). Je propose quelques produits annexes comme de la confiture artisanale.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Associer la vente du chocolat à d'autres produits sera sans doute une tendance demain. D'ailleurs De Neuville a monté une alliance avec Comtesse du Barry et Nicolas en ouvrant une première boutique « Savour Histoire de gourmets » à Vichy

Nous sommes également sur des produits liés à la mondialisation du commerce. Par exemple, les feux de forêts en Californie vont avoir un impact sur le prix des produits chocolatés, car il s'agit du 1^{er} exportateur mondial d'amandes. Des instabilités politiques dans des pays comme le Ghana ou la Côte d'Ivoire (50% de la production mondiale de fèves de cacao) jouent sur le prix du cacao.

Ce que la vie t'a appris ?

On peut apprendre de tout le monde et il n'y a pas de questions idiotes, car une personne qui pose une question montre son implication et permet de savoir si elle a bien compris.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes 3 enfants, du running et des soirées entre IFAGuiens d'Angers 😊

Ta philosophie de vie ?

" The show must go on "

Liens utiles

www.chocolat-deneuville.com/



Sylvain CAMBON

Fondateur & CEO

CHALLENGE RECRUTEMENT

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai démarré ma carrière chez **RANDSTAD** en 2010 en tant que consultant en intérim Industries puis BTP.

En 2013, j'ai rejoint le cabinet de recrutement **HAYS**, toujours sur un poste de consultant avant d'évoluer Team Leader d'une petite équipe.

Depuis 2015, j'ai eu l'opportunité de créer mon cabinet de recrutement **CHALLENGE RECRUTEMENT**. La volonté était de se positionner sur le recrutement en CDD et CDI de profils de middle management, entre 25 et 80K€ de rémunération annuelle.

Nous accompagnons donc des PME principalement, intervenons en France entière et employons trois salariés en interne.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché est mature et reste étroitement lié à la dynamique de l'emploi des ETAM et des cadres. Les processus sont très standardisés et, en raison de faibles barrières à l'entrée, de nombreux cabinets indépendants se lancent et peuvent tirer leur épingle du jeu.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Sur ce marché très concurrentiel, il est vital de proposer une très forte valeur ajoutée à nos clients pour nous distinguer de nos confrères.

Notre approche n'est donc pas celle d'un fournisseur complaisant mais plutôt d'un expert dans le recrutement sachant piloter ses processus, s'engager sur un rétro planning, éclairer son client quant au degré de pénibilité de la recherche, au positionnement de son offre par rapport au marché...

Nous avons également choisi de proposer des garanties très sécurisantes lors de nos recrutements qui prouvent notre confiance dans nos process et nous imposent rigueur et exigence quant aux choix de nos propositions de candidats.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie commence là où s'arrête notre zone de confort.

J'ai su saisir deux opportunités qui ont transformé ma carrière : Hays et la création de mon cabinet. Les deux me sortaient de ma zone de confort et comportaient une part de risque non négligeable mais tellement riche et enthousiasmante intellectuellement.

Ton ambition ?

Bâtir et maintenir des relations saines et solides avec mes clients et mes candidats.
Accompagner et monter en compétences mes collaborateurs qui le méritent.

Ta philosophie de vie ?

« Une des clefs du succès est la confiance en soi.

Une des clefs de la confiance en soi est la préparation. » (Artur Ashe)



Cédric CEYTE

Fondateur et dirigeant OLLIN et OYAKO (Communication)

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai commencé par faire une formation technique près de Grenoble avec l'obtention d'un « BTS gestion et réalisation de projets techniques ». J'ai poursuivi avec l'IFAG qui proposait une formation globale liée à l'entrepreneuriat. J'ai suivi le cursus en mode classique avec l'idée de créer ma société. Ainsi en 3^e année, j'ai fait 2 mois en agence de communication et puis, avec un autre IFAGuien, nous avons monté notre mémoire de fin d'études autour de notre BP. Celui-ci était basé sur la création d'une agence de communication intégrant un projet de régie publicitaire. Au bout du compte, je me suis retrouvé seul et j'ai monté **2C COMM** en 2006 un Groupe de communication globale proposant du Multimédia, du Web, de la communication institutionnelle et spécialisée, de la régie pub.

En 2021, je mets fin à ma SARL et me mets en indépendant en créant **OLLIN** puis 1 an plus tard **OYAKO** pour accompagner les dirigeants à développer la communication de leur entreprise, également la RSE.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand j'ai créé mon agence à 23 ans, j'ai embauché un graphiste qui est parti au bout de 3 mois. J'ai cru que c'était fini, que l'agence ne s'en remettrait pas.

Mais j'ai quand même embauché un autre graphiste qui m'a, en fait, permis d'évoluer. Elle aussi est partie et l'histoire a recommencé. J'ai compris qu'on peut rebondir lors de coups durs même si on croit que la situation est désespérée.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

On sera toujours plus interactifs, plus ludiques, plus réalistes avec la 3D. Les campagnes deviendront de plus en plus individualisées tant dans les supports que dans les messages.

Si tu changeais de métier ?

Rester dans la notion de conseil, d'aide peut-être dans un autre univers mais toujours avec cette philosophie. Aujourd'hui, je dirais que je suis plus dans l'évolution de ce que je construis que dans le changement en tant que tel.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux vraies passions : la première pour le Golf, la seconde pour les voitures. Je m'occupe d'une Team de voitures historiques «2002 TI » pour laquelle je suis en train de mettre en place une stratégie marketing et ainsi les louer pour un rallye, une journée, quelques jours.

Tes plus belles réussites

- Avoir une équipe et voir que notre activité fait vivre des familles.
- La reconnaissance des clients, des petits comme des grands comptes. On se sent pro !
- Des professionnels qui viennent me chercher pour me demander de participer activement à d'autres projets de business. Je me suis, par exemple, associé dans un institut de beauté pour hommes.



Alexandre CHAMPIRE

Associé gérant 3L IMMO

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Après mon DUT tech de co, j'intègre l'IFAG et effectue mon stage de 3^e année chez **Prodim** (Shopi, 8 à 8, Marché Plus et Proxi) qui s'appellera **Carrefour Proximité** en 2010. Ma mission : redynamiser le programme fidélité des 60 Shoppi de la région SO. Après 6/7 mois, l'enseigne me propose un CDD de 18 mois pour former et animer les équipes d'hôtesse lors du changement de marque. Je visite alors 2 à 3 magasins par semaine.

A partir de 2011, le redéploiement d'un outil de proposition de commandes automatiques m'est confié. Durant 1 an, je le dynamise et rencontre un excellent accueil des différents acteurs. Puis, je décide d'intégrer un magasin spécialisé dans la formation des franchisés, dit « magasin école », afin d'améliorer mon expérience terrain. Adjoint du directeur, j'ai dû assurer la direction du magasin par intérim durant 5 mois lorsque celui-ci est subitement parti. Manager une équipe de 23 personnes, former les franchisés tout en gérant le magasin, fut une expérience extrêmement riche. De 2013 à 2022, je conseille les franchisés de **Carrefour Contact**.

Après 14 ans chez Carrefour, je décide fin 2022 de me mettre à mon compte dans un nouveau secteur : l'immobilier. Un défi stimulant avec l'aide de la franchise **3L IMMO**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction par intérim d'un « magasin école » durant 5 mois. J'ai compris la complexité du management d'une équipe (3 agents de maîtrise, 1 cadre et 18 employés) et appris à gérer le personnel, les paies, les recrutements, les licenciements, les marges, la formation des franchisés. Ces quelques mois m'ont permis de faire des bonds !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les hypers sont en déclin et les commerces de proximité progressent. Le format de proximité sera celui qui fonctionnera le mieux à l'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un restaurant ou un hôtel.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de sport : Golf, foot, footing mais surtout je joue de la guitare...avec un autre IFAGuien (Laurent Delmas) !

Tes plus belles réussites

- Le déploiement de l'outil de commandes automatiques a créé une belle et réelle synergie entre tous les acteurs en interne : les magasins ont mieux commandé et fait plus de marge, les entrepôts ont gagné en fluidité et rotation de stock.

C'est une grande fierté pour moi car les interlocuteurs concernés ont tous reconnu l'utilité et les bénéfices du travail effectué.



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'oénologie 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 Meteojob, afin d'en prendre la responsabilité



Corinne CHÈZE

Fondatrice et gérante MINERAL DECO

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

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

Quelle est ton offre ?

Nous avons 3 pôles d'activités :

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

Liens utiles

www.mineral-deco.fr

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

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



Thibault CONSTANT

Youtube Content creator SIMPLY RAILWAY

IFAG Lille - Promotion 2019

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

Je suis un passionné du monde ferroviaire et des trains. C'est une histoire familiale puisque mon père travaillait à la SNCF et mon frère est conducteur de train ! Après mon BTS en commerce International (où j'ai trouvé un stage de 2 mois à Los Angeles), j'ai effectué mon Bachelor et mon Master à l'IFAG en alternance, à la **SNCF**. Cela m'a ouvert beaucoup de portes dans le milieu ferroviaire.

Après l'obtention de mon diplôme, je souhaitais travailler à l'étranger, notamment en Amérique du Nord en sachant que le VIE était le meilleur compromis. J'ai postulé aux offres de différentes compagnies ferroviaires sur [Civiweb](#). Après plusieurs entretiens, le constructeur **ALSTOM** a accepté ma candidature, dans le Missouri, au sein de la branche Signalisation. Il a fallu 5 mois de démarches pour obtenir le visa. Une fois arrivé à Kansas City, j'ai dû trouver un appartement, acheter une voiture car je travaillais à 1h de Kansas City. Pendant 1,5 an, je me suis occupé de mettre en place des nouveaux processus logistiques et d'améliorer ceux existants, dans un but d'amélioration continue.

De retour en France, je décide de me consacrer à ma passion, en créant des contenus rémunérés sur YouTube autour de thématiques liées au train.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le COVID a poussé de nombreux pays à revoir leur mobilité, notamment avec l'émergence de la mobilité durable où le secteur ferroviaire a énormément d'avenir. Les carnets de commandes sont remplis et il reste beaucoup de choses à développer dans ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Grâce à ma passion du monde ferroviaire, et ma connaissance globale du secteur, j'arrive à avoir une bonne analyse des situations lorsqu'il y a un souci par exemple. J'essaye d'avoir une vision globale du problème. Aussi j'ai tendance à me mettre du côté du client final pour améliorer notre service.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Youtubeur et fais des vidéos sur mes voyages en train à travers le monde et les mets en ligne sur ma chaîne « [Simply Railway](#) ». J'ai profité de mon VIE pour découvrir ce magnifique pays que sont les États-Unis et passe pratiquement tous mes we en train jusqu'en Alaska où je suis allé pour découvrir un nouveau train !

Sinon je pratique le skate, fais des road trip, du camping, etc.

Ta philosophie de vie ?

La vie n'est qu'une succession d'expériences.

Chacune d'elle nous fait grandir, c'est pour ça qu'il faut tout tenter, sans craindre l'échec. On en ressort toujours plus fort.



Laurent CONSTANTIN

Président-Directeur Général ACTI (Agence digitale)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Reprendre
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à créer ton agence de com' ?

J'ai d'abord connu une superbe expérience chez **Handicap International**. Responsable de la collecte de fonds privés hors mailing, j'ai vécu l'aventure du Sac à Sapin. Ensuite je suis devenu Directeur Marketing chez **Consoshop** une enseigne de la grande distribution (120 personnes) et Directeur Général Adjoint.

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

C'est simple, ce que je fais aujourd'hui n'existait pas il y a 5 ans, et bien dans 5 ans ce sera pareil.

Le web a de génial ce perpétuel recommencement et cette nécessité de créativité permanente.

De manière plus pragmatique le web sera a minima mobile, géolocalisé et vidéo.

Si tu changeais de métier ?

Un métier de passion, un secteur en mouvement, peut-être à l'étranger.

Et si je pouvais être libéré de toutes contraintes matérielles j'aimerais me consacrer à une fondation sur l'éducation.

Et pendant ton temps libre ?

L'engagement associatif a toujours été un fil rouge : j'ai été Président de l'association des diplômés de l'IFAG pendant plus de 10 ans. Je suis aussi Administrateur de Avenir Santé (prévention santé auprès des jeunes / 20 salariés), membre actif du Medef Lyon Rhône.

Cinéma, lecture de la presse et golf m'apportent une bouffée d'oxygène.

Tes plus belles réussites

- Celles qui sont à venir et à partager avec mes associés et notre équipe
- Le sac à Sapin un produit - partage créé chez Handicap International. Il devient une success story avec plus de 650 000 ventes/an puis est élu, en 1996, le produit le mieux marketé d'Europe.



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.



Philippe DALAUDIERE

Repreneur et Directeur Général DALOFI SA (Hôtellerie)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A 17 ans, j'envisageais déjà de reprendre l'entreprise familiale ! Après un BTS de commerce International, j'enchaîne avec l'IFAG pour acquérir des connaissances en gestion/finance.

Une fois le diplôme en poche, je pars faire l'armée en 1999 et deviens un an plus tard, responsable d'une agence **Easy Rent a Car**. En 2001, on me propose un poste de chef de rayon chez **Casino** où je reste 2 ans avant d'être recruté par le groupe Auchan, pour devenir responsable d'un magasin **Atac** avec une équipe de 45 personnes à gérer. Cette aventure dans la grande distribution dura 4 ans et fut extrêmement précieuse pour moi. J'y ai appris le management, la gestion du stress au quotidien, la maintenance d'un BU, l'équilibre financier... vraiment beaucoup de choses qui me servent encore aujourd'hui !

En 2005, mon père me propose d'intégrer la structure. Aujourd'hui, la direction de la holding **Dalofi SA** est un tandem. Depuis 8 ans, notre association a permis de faire passer le CA de 4,2 M€ à 7,5 M€ de 35 à 70 personnes et de 157 chambres à 200 aujourd'hui !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je travaillais dans la grande distribution, j'ai vécu un braquage. Une situation extrême gérée avec calme et une autorité naturelle envers l'équipe qui m'a moi-même surpris alors que j'étais simple chef de rayon. En effet, mon responsable de l'époque s'était barricadé dans les toilettes ! On se découvre souvent des ressources insoupçonnées dans de tels moments !

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'heure d'Internet, l'hôtellerie doit avoir une stratégie à double détente : se réapproprier le rapport au client en jouant sur la proximité ; proposer les meilleures offres sur la toile via la mise en œuvre du Yield management.

Si tu changeais de métier ?

Architecte pour construire et adapter le bâti à l'environnement humain.

Et pendant ton temps libre ?

Sportivement, je suis passionné de basket depuis l'âge de 7 ans. Localement, je suis Vice-président de Roannais Tourisme (Agglomération), élu tourisme de la CCI de Roanne depuis 2010, membre du bureau de région du CJD. J'appartiens également au bureau de l'association des franchisés Ibis.

Tes plus belles réussites

- Mon fils
- Le développement du Groupe depuis 2005 puisque nous avons doublé de volume dans tous les domaines : CA, collaborateurs, établissements, nombre de chambres
- Arriver à sortir de ma zone de confort et être ainsi montrer en exemple dans le Rapport annuel du Groupe Accor



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 !



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'ingrates, 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.



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.



Maëlla DEGRAS

Entrepreneure MRA SOLUTIONS (Résa en ligne)

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Le web me passionne et c'est avec enthousiasme que je rejoins **Besedo** mon diplôme en poche. C'est une entreprise spécialisée dans la sous-traitance de procédures Internet basée à Malte. Je compte alors parmi mes clients des grands comptes comme **Leboncoin.fr**.

A mon retour en France l'année suivante, j'intègre **Altiplano**, un tour-opérateur spécialisé dans le sur-mesure. En tant que Responsable WebMarketing, je travaille alors activement à son développement en maniant différents leviers du marketing digital.

Mon envie d'entreprendre me rattrape finalement. Après tout, c'est pour cela que j'avais intégré l'IFAG ! Mon associé et moi partageons la même envie et la même idée au même moment, c'est donc tout naturellement que nous nous lançons. Nous créons alors en 2013 **MyRezApp** une application web qui s'adresse aux professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation. Elle permet de transformer un simple site vitrine en véritable site de réservation en ligne, permettant ainsi aux clients finaux de réserver en ligne 7j/7 24h/24. Ma société s'appelle **MRA Solutions**.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon premier client "signé" en tant que chef d'entreprise. Quelle joie immense !

Les tendances à venir sur ton marché ?

A l'heure où de plus en plus de choses se font sur le net, seulement 30% des professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation proposent la réservation en ligne à leurs clients. C'est une situation qui est vouée à changer tant les habitudes et le comportement des internautes vont en ce sens. Le potentiel pour MyRezApp est énorme.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être le consulting ou la formation. J'aime partager mes expériences et mettre mon expertise à disposition des autres. D'ailleurs cela permet bien souvent d'apprendre aussi à son tour. C'est dans l'échange que l'on grandit !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport, voyage et profite de ma région. Moi qui aime la randonnée et plus largement les activités outdoor, je suis comblée en Haute-Savoie !

Tes plus belles réussites

- Monter en grade après seulement 5 mois chez Besedo. Je n'en n'avais pas conscience avant que l'on me sollicite, mais je m'étais faite remarquer.
- Avoir créé ma boîte, bien sûr !



Maxime DELAUNEY

Fondateur et Dirigeant AVOLOI

IFAG Angers - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Avant l'IFAG, j'ai fait un DUT qualité logistique industrielle. Rien à voir avec le commerce et les avocats. Puis j'ai choisi l'IFAG pour son ADN Entrepreneurial. J'ai effectué mon alternance chez **BRIOCHE PASQUIER** en tant qu'assistant gestion commerciale. Une fois mon diplôme en poche, je suis parti quelques mois à l'étranger pour améliorer mon anglais.

De retour en France en 2012, je décide alors de créer mon entreprise avec 4000€ de fonds propres et 8000€ de prêt bancaire et 5 associés minoritaires. Je n'y connaissais rien au numérique et, à l'époque, la pratique d'internet suscitait de nombreuses controverses. Uber, Doctolib, Blablacar n'existaient pas encore ! Mais j'étais convaincu qu'il y avait quelque chose à créer autour de la recherche d'avocat et de ce qu'on appelle aujourd'hui le marché de la Legaltech. 10 ans plus tard, **AVOLOI** réalise 2M€ de CA avec une équipe de 20 collaborateurs. Nous avons fait une levée de fonds de 2,5M€ en 2020. Ce fut l'occasion de faire entrer les collaborateurs dans le capital sachant que je reste toujours majoritaire.

Quelle est ton offre ?

D'un côté, **AVOLOI** propose aux avocats, moyennant un abonnement mensuel, un logiciel intégré (type ERP et CRM), comprenant un outil de suivi de la relation client, de gestion, de facturation et de transfert de documents. D'un autre côté, **AVOLOI** permet au justiciable de trouver gratuitement, selon sa problématique (travail, immobilier, divorce...), l'avocat spécialisé, géographiquement proche et disponible.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Démocratiser l'accès aux avocats via la communication digitale.

Ce que la vie t'a appris ?

Entreprendre nécessite d'avoir la conviction - chevillée au corps - que nous sommes à la bonne place. Cet état d'esprit permet de tenir dans la durée malgré les obstacles à franchir quotidiennement.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport et ma vie familial

Ta philosophie de vie ?

Croire en ses projets quels qu'ils soient.

Liens utiles

[Avoloi](#)

[LinkedIn Maxime Delaune](#)



Georges DESVIGNE

CEO MOTIVPERFORMANCES

Fondateur de L'ACADEMY DES NEUROVENTES

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une fin d'études IFAG aux USA (San Francisco - Golden Gate University), j'ai démarré comme commercial puis directeur régional dans le secteur de la communication, ensuite Directeur commercial dans l'environnement IT.

J'ai par la suite intégré comme consultant **Mercuri International**, cabinet leader en efficacité commerciale. Je crée ma **1^{ère} entreprise** en 2002 aux USA, spécialisée dans la performance commerciale et continue mon activité depuis mon retour en France.

J'ai accompagné + de 200 Entreprises, 3000 Managers & Commerciaux dans 15 pays et réalise plus de 100 interventions par an, notamment sur l'application des Neurosciences à la Vente et au Management des forces de Ventes. En avril 2019, je crée Neuroventes.fr site internet dédié à l'application des Neurosciences à la Vente.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La « Vente » est un métier qui va s'éteindre ! La transformation digitale est passée par là, les informations sont accessibles et donnent le pouvoir à l'acheteur.

Comprendre comment les gens achètent est 1000 fois plus important que savoir Vendre ! Les neurosciences apportent la compréhension des comportements d'achat et ce qui stimule la prise de décision.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Enthousiasme, engagement et pragmatisme. C'est le retour d'expériences et les témoignages qui me sont apportés par mes clients et équipes.

Ce que la vie t'a appris ?

Accepter les challenges de la vie comme des expérimentations qui nous sont lancées pour nous faire progresser. Ne jamais perdre l'enthousiasme dans sa capacité à rebondir et créer l'impossible. Savoir se réjouir de choses simples et désirer ce que l'on a !

Et pendant ton temps libre ?

Sports (Trail, Padel) et futur joueur de Batterie dans un groupe de rock.

Ton ambition ?

- Avoir un impact positif dans la vie des gens. Enthousiasmer autour de soi et apporter de l'énergie et de l'engagement, toujours !

Ta philosophie de vie

- Nous ne sommes jamais à l'abri d'un coup de bol !



Sylvie DIAT

Directrice et gérante
BOOSTER ACADEMY

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Recrutée dès ma 3^e année de l'IFAG par **Manpower** au poste de commerciale junior puis senior, je deviens Responsable d'agence au bout de 4 ans. J'avais 25 ans et j'étais, **la plus jeune responsable d'agence multi-sites** (3 agences) en France.

J'ouvre de nouvelles entités tout en développant le business existant pendant 6 ans, avant d'intégrer le siège parisien au poste de **Responsable Marketing Opérationnel France**. Cette expérience dans une fonction support m'a apporté une vision stratégique de l'entreprise et m'a appris la gestion de grands projets. J'ai beaucoup grandi au contact de profils très différents du mien et des membres du Codir.

En 2011, on me confie **la direction de l'agence Opéra** (Flagship parisien). Spécialiste en tertiaire, je pilote une zone de « potentiel business » de 72 M€. Un nouveau challenge pour moi !

J'avais depuis très jeune, l'envie d'avoir **ma propre entreprise**, héritage familial certainement, et envie d'être maître de mes décisions, de faire des choix porteurs de sens dans une structure agile alors j'ai foncé lorsque j'ai découvert l'offre de Booster Academy et leur volonté de créer un réseau de franchisés. Me voilà chef d'entreprise !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

En créant cette franchise, j'apprends un nouveau métier puisqu'en plus de business developer, je deviens formatrice.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Anthony DION

Fondateur et gérant
ALPE (Application Liquide de Peinture par
procédé Electrostatique)

IFAG Auxerre - Promotion 2001

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un bac électrotechnique et un BTS Technico-commercial, je poursuis mes études en alternance à l'IFAG Auxerre chez **Facen**, un distributeur de matériel électrique. Durant 3 ans, j'apprends le commercial et la mise en place d'un merchandising efficace.

A la sortie de l'IFAG, la régie pub de **Paru Vendu**, appartenant au Groupe NRJ, me propose de vendre de l'espace publicitaire. Au bout d'un an, je migre chez **Chérie FM**, une autre filiale du même Groupe.

En 2003, **Groupama** m'offre la possibilité de développer un nouveau secteur en Haute Marne en tant que chargé d'affaires professionnel. Un an et demi plus tard, j'arpente la partie Nord Est de la France, pour proposer de l'éclairage architectural conçu par la société **Itras**, qui m'embauche.

Après ces 5/6 années d'apprentissage terrain, je m'associe, en juillet 2007, avec mon frère pour créer **Alpe**. Spécialisés dans l'Application Liquide de Peinture Electrostatique, nous réalisons après 5 ans d'activité un CA de 1,1 M€ avec 15 salariés. Nous ambitionnons de devenir leader de notre secteur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le premier chantier d'importance (1600 m² en 1 mois) remporté peu de temps après notre création. Il a facilité notre développement et a permis de nous faire connaître auprès des enseignes de la grande distribution.

La tendance à venir dans ton métier ?

Notre marché est restreint puisque nous sommes 5 acteurs à faire la même activité. Notre développement s'articulera autour de 3 axes : ouvrir des succursales, développer des activités connexes et croître par acquisition.

Si tu changeais de métier ?

Toujours gérer un centre de profits, plus orienter vers l'humain, de type Seigneuriale.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma femme (rencontrée à l'Ifag) et mes enfants.

Je continue d'apprendre en suivant des cours en formation continue et j'entretiens ma forme avec la pratique régulière de squash et le Kick Boxing.

Tes plus belles réussites

- La victoire lors d'une compétition pour un marché avec Danone qui mettait en place un nouveau concept de rayonnage.

Nous avons dû faire preuve de conviction, d'assurance voire de culot car le process demandé était nouveau pour tous.



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€ !



Julien DUPERRAY

Gérant

JDB CALADE / JEFF DE BRUGES

IFAG Lyon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Un BTS, suivi en alternance, m'offre la possibilité de faire mes premières armes sur le terrain commercial pour une **PME du bâtiment** puis de développer des portefeuilles clients pour **Philips**. A ma sortie en 1998/1999, j'intègre l'IFAG afin de compléter cette formation commerciale par une dimension finance/gestion. J'effectue mon stage de 3^e année chez **Plaquage Moulé de France (PMF)**, un groupe de déroulage de bois et de plaquage de meubles, où je suis en charge du développement d'une gamme de vaisselle jetable en bois. Après 2/3 ans d'activité commerciale positive, nous sommes copiés par les chinois. Le marché s'amointrit mais un client Suisse recherche un distributeur pour sa gamme de vaisselle jetable en France. Je lui propose un business plan et deviens son partenaire exclusif.

Biosylva naît fin 2006. Notre activité d'importation et de distribution de vaisselle 100% végétale est destinée aux grossistes pour CHR et métiers de la bouche tels que Métro, Best western. Fort de 5 salariés, nous avons connu une forte croissance à 2 chiffres pendant plusieurs années.

Mais le marché est toujours resté frileux. Aussi, après 10 ans de travail de conviction sur l'axe de la vaisselle 100% végétale, je prends un nouveau virage professionnel en 2016, avec la gérance d'un magasin **Jeff de Bruges** à Villefranche sur Saône.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'étais dans l'industrie du bois, j'ai eu la chance d'être salarié et de piloter une sorte de « mini-laboratoire » me permettant de tester mon futur marché, ses produits, son offre. Une expérience qui m'aide encore aujourd'hui dans le développement de ma structure.

Si tu changeais de métier ?

Père vivant près de la mer !

Et pendant ton temps libre ?

J'apprends à apprécier la lecture en particulier les romans historiques après avoir choisi une vie sans écran de télévision à la maison. Et puis, ma famille et mes deux enfants.

Tes plus belles

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



Nicolas FEDOU

Fondateur et dirigeant
**COMPETENCES FIRST (Formation) ET
PERFORMA GAME (Business Game)**

IFAG Toulouse - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai commencé mes études en effectuant un BTS DCG en alternance chez **FIDSUD**, un cabinet d'expertise comptable. Je m'occupais de la comptabilité en direct d'une trentaine de dossiers, 50 autres en indirect. Une belle expérience poursuivie par un voyage de 9 mois en Australie pour prendre du temps et améliorer mon anglais.

De retour en France, j'entame l'IFAG et trouve une alternance chez **ATR**, constructeur aéronautique dans l'aviation régionale, grâce à une annonce sur le site de l'école. ATR est un GIE constitué à 50% d'Airbus et 50% de Leonardo qui comprend 1100 collaborateurs dans le monde répartis à travers 6 filiales.

À la fin de mon alternance, j'ai été embauché comme analyste financier fournisseurs équipementiers puis Head of Financial Analysis, en charge du rating des fournisseurs et de la participation aux appels d'offres afin de donner un avis financier sur les participants. Une équipe de 3 personnes m'aidait à remplir cette mission.

De 2019 à 2020, j'ai piloté la consolidation du contrôle de gestion.

En 2020, je décide de franchir le pas de l'entrepreneuriat à fond car j'avais déjà créé, parallèlement à mon travail chez ATR, des sociétés : une société dans la créations et ventes de mobiliers en bois et résine epoxy. Une autre dans la formation (Keyschool) que je revendrai 1,5 an plus tard. Depuis 2017, je pilote **COMPETENCES FIRST** et enseigne les finances dans pas mal d'écoles : l'IFAG bien sûr mais aussi 3A, ISG, ISTEf...

Parallèlement depuis 2022, je développe l'activité de création de Business Game mon entité **PERFORMA GAME**.

Ce que la vie t'a appris ?

Toujours travailler avec des gens qui me respectent et apprécient ce que je fais.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le tennis en club. Une passion qui me permet de me défouler après le travail. J'aime également la photo et les voyages.

Ton ambition ?

Equilibrer ma future vie familiale avec un poste à responsabilité dans une entreprise à taille humaine.

Ta philosophie de vie ?

Savoir profiter de l'instant présent tout en construisant son avenir.



FOLLEZOU Jean-Marc

Cofondateur et Directeur Général SKAPA AGENCY (Ingénierie)

IFAG Rennes – VAE en cours

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Le consortium Skapa est né d'une rencontre professionnelle, avec deux consultants, un ergonome et un manager d'innovation. En 2012, nous travaillions ensemble pour une société de service en ergonomie et avons décidé de créer notre structure afin de construire une offre orientée vers l'accompagnement des sociétés en innovation digitale.

Notre association s'est faite naturellement, comme une évidence, et nous évoluons ensemble depuis maintenant 3 ans.

Nous sommes organisés en structures différentes :

- Skapa Agency : société spécialisation en management d'innovation et de conception digitale
- Skapa Ergonomics : société spécialisée en ergonomie IHM
- Ma société (auto-entreprise) s'occupe du business développement.

Nous venons de créer en octobre 2014 avec Jérôme Jacquet (Skapa Agency) une société commune (SAS) en tant qu'associés afin d'embaucher un graphiste et améliorer notre efficacité, notre communication et notre rentabilité.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celio où j'ai managé à 20 ans une équipe de 10/15 personnes, réaliser les objectifs de CA et veiller au respect des biens et des personnes au sein du magasin.

Et puis Infoclip où je vendais des solutions logicielles à forte valeur ajoutée (SAP) avec des cycles de ventes longs. C'est grâce à cette expérience que le terme « ingénieur commercial » a raisonné en moi.

La tendance à venir sur ton marché ?

Concernant l'innovation, le métier évolue selon trois mutations : l'innovation participative, l'open innovation et le collaboratif. Le temps où les innovations sortent directement en industrialisation d'un cabinet est révolu.

Si tu changeais de métier ?

Devenir chef de produit / innovation d'un grand groupe.

Et pendant ton temps libre ?

Il se partage entre mon amie, ma famille et mes amis. Je suis passionné de sport et plus particulièrement de football.

Enfin, j'aime voyager et découvrir d'autres cultures dès que possible.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours scolaire en alternance : d'un BEP jusqu'à Bac + 5. J'ai pu ainsi acquérir 9 années d'expériences pros pendant ma scolarité dans des secteurs diversifiés.
- Avoir pu développer un consortium (Skapa) qui est sur le point d'accueillir son premier employé, grâce à l'embauche d'un graphiste spécialisée en direction artistique dans le domaine du digital.



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.



Jérémy FRANÇOIS

Directeur Général GROUPE FRANÇOIS PNEUS

Repreneur
d'entreprise

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à reprendre l'entreprise ?

Cela s'est fait tout naturellement. Après avoir obtenu mon diplôme à l'IFAG, j'ai été recruté par le premier fabricant mondial : **BRIDGESTONE**, en région parisienne.

Après plus de 4 ans au service marketing moto, puis en tant que responsable de secteur île de France Tourisme, j'ai décidé de rejoindre l'entreprise familiale **FRANÇOIS PNEUS** créée par mon grand-père en 1951.

Une opportunité s'est présentée pour entreprendre une croissance externe. Nous avons créé, mon père et moi la **SAS GROUPE FRANÇOIS** pour reprendre 3 points de ventes supplémentaires sur la région toulousaine. Aujourd'hui, nous avons 5 agences sur le Tarn et Toulouse avec 50 salariés. Nous réalisons un volume de 40.000 pneus tourisme et 5.000 pneus agro-industriels et poids lourds. Notre cœur de métier : le pneumatique et l'entretien des véhicules.

Mon job consiste à m'occuper de tout l'opérationnel des agences mais également de la gestion des hommes qui nécessite beaucoup de temps et d'énergie. Je mets tout en œuvre pour que tout le monde avance dans la même direction. Un beau défi !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Notre métier est en pleine mutation, les gens sont de moins en moins propriétaires de leurs véhicules. Dès lors, nous traitons davantage avec des réseaux de loueurs qu'avec le client final. Par ailleurs, l'électrique va limiter nos interventions sur ces véhicules. Nous nous réinventons chaque jour pour faire plus de volume et offrir à nos clients de meilleurs services.

Ce que la vie t'a appris ?

Toujours rester optimiste. Je suis très optimiste de nature, mais il en faut énormément pour entreprendre de nos jours. Il ne faut rien lâcher et persévérer tous les jours malgré les obstacles et les difficultés.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, notamment de la course à pied et du Crossfit. Cela me permet d'évacuer les tensions. Une bonne hygiène de vie est indispensable pour être performant, au travail comme dans la vie quotidienne. Tout est une question d'équilibre.

Il est très important également d'être bien accompagné dans son quotidien et j'ai cette chance.

Ta philosophie de vie ?

« L'optimisme est une forme de courage qui donne confiance aux autres et mène au succès »
(Badin-Powell)

Liens utiles

www.toulouse-pneus.fr



IFAG®
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



Pierre FROGER

Vidéaste & Pilote de Drone Freelance
Créateur du podcast @VIEDEVIDEASTE

IFAG Nantes - Promotion 2019

Comment es-tu devenu freelance ?

Après ma licence d'économie-gestion à la fac d'Angers, je suis parti 8 mois en Australie avec mon amie. J'étais déjà passionné de vidéo et ce voyage m'a permis de faire mes premières armes de vidéaste sur un terrain inconnu.

De retour en France, j'intègre l'IFAG pour son orientation Management et entrepreneuriat. J'y fait la rencontre de Maxime, passionné de vidéo comme moi. Nous développons l'association Pile & Face avec 2 autres IFAGuiens afin de proposer nos services à l'IFAG mais aussi à des collectivités et à d'autres clients. C'est le début de l'aventure entrepreneuriale que je poursuis dès ma sortie de l'IFAG, en 2019, où je m'installe à mon compte avec déjà des demandes de clients grâce à mon réseau.

Quelle est ton offre ?

Je suis vidéaste et propose mes services tant en BtoB (vidéos corporate) qu'en BtoC (vidéos de mariage, vidéo de voyages...).

Je suis également télépilote de Drone référencé par la DGAC (Direction Générale de l'Aviation Civile).

J'ai ainsi pu filmer le départ de St Nazaire du plus gros paquebot du monde, le Wonder Of the Seas.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Pour le grand public, je dirais qu'il y aura de plus en plus de création de contenu vidéo grâce aux performances des téléphones portables. De manière plus professionnelle, j'ajouterais que le matériel et les accessoires vidéo deviennent compacts et permettent de réaliser plus facilement, via les drones ou des Gopro, des films d'actions ou des prises de vues aériennes

Ce que la vie t'a appris ?

Que ce soit dans ma vie personnelle ou professionnelle, je suis très attaché au respect de l'autre et à la bienveillance.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai la chance d'avoir un métier-passion mais c'est aussi un inconvénient car ce dernier empiète parfois sur ma vie personnelle puisque je n'ai jamais l'impression de travailler 😊 Bref, la vidéo me prend une grande partie de mon temps libre. Sinon, j'aime le cinéma et suis un grand fan de Foot.

Ta philosophie de vie ?

« Tout est possible à qui rêve, ose, travaille et n'abandonne jamais »

(Xavier Dolan)

Liens utiles

Site internet
www.frogerpierre.com

Instagram
[@pierrefroger_](https://www.instagram.com/pierrefroger_)



Laurent GESSE

Président AXIAL DESIGN ESPACE

IFAG Lyon - Promotion 1997

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Mathieu GIBERTIE

Fondateur et gérant M&G CONCEPT (Etudes et réalisation en bâtiment)

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Les opportunités de la vie ! Après un baccalauréat Génie Mécanique je décide de changer de voie pour un BAC Génie Civil, puis je poursuis ma formation technique par un BTS Travaux Publics que je fais à Egletons. Le diplôme obtenu je ne me sentais pas d'entrer sur le marché de l'emploi. Deux voies s'offraient donc à moi : école d'ingénieur ou école de management. Mon choix s'est tout de suite tourné vers l'IFAG, car je voulais avoir une vision plus globale de l'entreprise que la « simple » phase opérationnelle.

C'est l'IFAG qui m'a vraiment fait prendre conscience de mon envie d'entreprendre. Au départ je souhaitais travailler dans l'audit, mais après le diplôme et une expérience de 2 ans en contrôle de gestion j'ai saisi l'opportunité que j'avais de créer **M&G Concept** avec un ami. Nous accompagnons les particuliers et les professionnels dans la définition et la réalisation de leurs projets de construction/rénovation. Nous intégrons au maximum les nouvelles technologies de l'habitat et de la construction pour anticiper les normes de demain (RT2020).

Je pense qu'au fond de moi j'ai toujours voulu avoir ma propre entreprise, mon grand-père et mon père étant eux-mêmes entrepreneurs, même si au départ je ne m'y voyais pas du tout !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} stage, celui de BTS entre la 1^{ère} et la 2nd année dans l'entreprise Guintoli.

Après 3 jours d'observation le conducteur de travaux me « donne » à gérer un atelier de terrassement d'un ouvrage d'art (un pont). J'avais 18 ans, c'était ma première expérience dans les Travaux Publics. Je devais organiser les travaux et surtout gérer 10 chauffeurs d'engins et 18 chauffeurs de semi-remorque ! Ce fut une expérience fantastique, tant humainement que techniquement, d'autant que nous avons terminé les travaux avec 2 semaines d'avance. Aujourd'hui je me régale en y repensant, mais la veille de commencer je n'ai pas dormi de la nuit !

La tendance à venir dans ton métier ?

La transition énergétique dans les bâtiments. L'innovation dans ce domaine est au cœur du sujet.

Si tu changeais de métier ?

Impensable, nous avons tout à créer, et je suis comme un poisson dans l'eau.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, triathlon, ski, voile. Je profite le plus possible de mes amis qui ont une place à part entière.

Tes plus belles réussites

- Professionnellement : le premier contrat que l'on a signé avec mon associé.
- Personnellement : mes années d'études avec le BTS à Egletons et l'IFAG ou j'ai rencontré ma compagne qui me soutient au quotidien.



Vincent GORIA

Fondateur et gérant
CL MEDICAL (Implants chirurgicaux)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Par goût et nécessité ! En 1995, je deviens commercial à la **Sagem** (vente de télécopieurs) pendant 1 an, puis commercial chez **Parametric Technology** (vente de logiciels de CAO) 1 an également. J'intègre le domaine médical en 1997, chez **Johnson & Johnson** comme commercial puis directeur des ventes à partir de 2000. Je quitte cette société fin 2001 et me retrouve sans emploi mais avec plusieurs idées assez précises sur l'évolution du marché sur lequel je travaillais depuis 4 ans. J'avais obtenu des résultats satisfaisants au niveau des ventes et détecté des attentes du côté des clients que mon employeur de l'époque ne voulait pas prendre en compte. En avril 2002, je me décide et crée **CL Médical**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Probablement la lettre reçue par un patient, il y a quelques mois, qui nous remerciaient pour "avoir changé sa vie". Mais aussi l'arrivée aux US, le choc culturel et tout le travail pour retrouver ses repères, créer des réseaux, comprendre les mentalités. Réellement enthousiasmant au quotidien.

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

Les tendances dans ton secteur ?

En forte hausse sans aucun doute, les baby-boomers arrivent sur le marché de l'incontinence et les chiffres augmentent chaque année. La chirurgie évolue aussi, on opère des personnes de plus en plus jeunes, donc actives et de moins en moins désireuses d'être contraintes au quotidien par des problèmes d'incontinence. Mais il faut avant tout que les solutions offertes soient validées et sans risques pour les patients.

Si tu changeais de métier ?

Si possible dans l'automobile car j'aime tout ce qui est mécanique...ce qui n'est pas très éloigné de la chirurgie en fait.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Avoir conçu deux dispositifs chirurgicaux et notamment celui pour l'incontinence masculine, car personne ne croyait dans ce marché il y a seulement 5 ans.
- Il y a aussi le fait d'avoir obtenu l'agrément de la Food and Drug Administration sans avoir recours à des consultants.



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.



Eric HUNAUT

Président du Directoire de
FARAL SA et CHAPLAIN SAS
(Mécanique industrielle et Métallurgie)

IFAG Auxerre - Promotion

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DUT en Génie Mécanique et Productive, j'intègre l'IFAG et pars faire ma 3^e année à l'étranger, au service marketing d'un équipementier américain.

De retour en France, je reste 2 ans chef de produit chez **KS Motorac** (équipementier) jusqu'à ce que mon père m'appelle pour reprendre l'entreprise familiale **Faral** créée par mon grand-père. En 2002, je rachète cette société lavalloise qui emploie 63 salariés pour 9M€ de CA, et redonne une seconde vie aux moteurs, culasses, boîtes de vitesses et turbos détériorés.

Depuis 2008, je dirige également la société **Chaplain**, rachetée à Spie. Basée à Rennes, Nantes et Quimper, elle compte 150 personnes et réalise 18,5 M€ de CA. L'activité s'articule autour de 3 pôles :

- La chaîne cinématique
- L'industrie : maintenance, usinage, air comprimé et bobinage. (Reprise en 2011 de **Mayenne Bobinage**)
- L'énergie (**Chaplain Energie**) : vente et maintenance de centrales de méthanisation et de centrales de cogénération. Rachat de l'entreprise **Masson** en 2010, pour prendre en charge la fabrication, l'installation et la maintenance de groupes électrogènes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience à l'étranger fut très riche. J'ai pu apprécier d'autres manières d'appréhender l'entreprise, la gestion, le business. En France, on est « jaloux » de quelqu'un qui est bon en affaires. Aux EU, on se dit « Comment faire pour réussir comme celui/celle que j'admire ? » Cette manière de voir m'aide encore aujourd'hui à gérer mes sociétés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les perspectives sont bonnes. La reconstruction est devenue noble (Faral), les énergies renouvelables et la cogénération également (Chaplain). Les services de maintenance aux industriels représentent une source de revenus pérenne en raison de la proximité et valeur ajoutée apportées.

Si tu changeais de métier ?

Si je n'avais plus aucun engagement entrepreneurial, je ferais de la politique.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis élu à la CCI, mandataire au Medef et à l'UIMM et participe aux jurys de sélection du Réseau Entreprendre.

Plus personnellement, je passe une bonne partie de mon temps libre avec mes 4 enfants et fais du jogging régulièrement en allant parfois jusqu'au marathon comme celui de New York.

Tes plus belles réussites

- La reprise de Chaplain en 2008. J'ai remis un « esprit PME » dans cette entreprise. Nous sommes passés de 15 M€ de CA à 18,5M€ en moins de 5 ans et de 140 à 153 salariés.
- La reprise de Faral avec une transition dans la tranquillité et le lancement stratégique de la famille Turbo en 2010 qui représente, aujourd'hui, 50% de notre CA.
- Avoir été élu manager mayennais de l'année 2013 par les DCF.



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 ».



Louis JAMET

Consultant, Sales coach, Trainer INDEPENDANT

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

C'est une histoire d'amitiés et d'Ifagiens. J'ai intégré le BDE de l'IFAG Lyon en 2011 et me suis lié d'amitié avec le président Florent Giachino. Florent m'a présenté à une amie qui démarrait l'activité du **Groupe REGARDS** sur Lyon. Elle m'a recruté en alternance. L'un des fondateurs et plusieurs des collaborateurs (nous étions 10 à l'époque) sont originaires de la même ville de Bretagne que celle de ma famille. Je me suis dit que j'étais à ma place. J'y suis toujours et, après 8 ans, l'entreprise compte plus de 120 salariés et double son effectif tous les ans. Nous espérons passer les 10 Millions d'euros de CA en 2018 contre 50K€ en 2015 ! J'ai occupé le poste Sales Business Manager et pilote des ingénieurs d'affaires pendant plus de 5 ans.

En 2021, je prends un tournant et décide de me mettre à mon compte en tant que sales coach, trainer.

La tendance à venir dans ton secteur du service informatique ?

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

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis un passionné. Je véhicule, auprès des clients, dans mes réseaux et en interne, cette passion qui m'anime et qualifie mon engagement.

Ce que la vie t'a appris ?

J'ai compris ces dernières années que rien n'est plus nourrissant et enrichissant que d'agir, de rencontrer, de découvrir et d'échanger avec les autres tant dans le monde professionnel que dans la vie sociale et personnelle.

Et pendant ton temps libre ?

Famille, amis, voyages, découvertes et sport occupent tout mon temps libre. Je m'investis également en tant que vice-président d'une association d'anciens étudiants depuis 2013. Nous avons remonté l'association de notre BDE tout de suite après être diplômés et nous préparons plusieurs événements et rencontres pour 2017.

Ton ambition ?

J'ai une grande admiration pour les leaders charismatiques, ceux qui font évoluer les autres. Mon manager et mon PDG en font partie. Ils m'inspirent et me font grandir depuis le début et à vitesse grand V. Je souhaite pouvoir apporter cela à d'autres.

Ta philosophie de vie ?

Se faire confiance et douter de tout.
Prendre du plaisir dans ce que l'on fait et faire ce qui nous fait plaisir.



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.



Cyril LACROIX

Agent Général et dirigeant AXA

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à reprendre une entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Stéphanie LAMURE-PRIEUR

Fondatrice et CEO
KSL LIVING (Boutique en ligne mobilier et
décoration Design)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenue chef.e d'entreprise ?

J'ai exercé 15 ans dans la communication avec 2 expériences significatives, dans des univers variés :

De 1998 – 2006 / 8 ans chez **LEE HECHT HARRISON** (CA 20 M€ - 150 collaborateurs) – filiale du Groupe ADECCO spécialisée en Outplacement en qualité de Chargée du développement des ventes et de la communication.

2008 – 2013 / 6 ans chez **TEKKA** (CA : 15 M€ - 150 collaborateurs) une PME dans le domaine médical spécialisée en implantologie et chirurgie maxillo faciale en qualité de Directrice de Communication et membre du Comité de Direction.

Après le dépôt de bilan de TEKKA, j'ai souhaité mettre à profit cette expérience professionnelle dans un projet personnel et ...familial. En avril 2014, nous créons avec ma sœur **KSL LIVING** un site e-commerce spécialisé dans le mobilier et la décoration design. Notre objectif : vendre bien évidemment tout en relayant le dynamisme et l'expression de créateurs indépendants ou de marques peu ou pas distribués en France, souvent dotés d'une notoriété encore confidentielle.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Tekka. Six ans à la tête d'un gros service de communication où tout était internalisé (presse, graphisme, événementiel) avec des missions passionnantes dont notamment l'entrée en bourse puis le développement international avec l'ouverture de filiales...

Et bien sûr maintenant mon aventure personnelle avec KSL LIVING.

La tendance à venir dans ton métier ?

S'agissant d'un commerce de décoration, nous avons déjà fait le choix de l'e-commerce qui a le vent en poupe par rapport aux commerces traditionnels. La difficulté désormais est la visibilité et la promotion pour envisager une durabilité dans cette « planète du net » !

Si tu changeais de métier ?

Pas tout de suite, je viens de le faire !!!

Et pendant ton temps libre ?

Cette création passionnante occupe tout mon temps, beaucoup trop aux yeux de mon mari et mes enfants. Aussi, le peu de temps que j'arrive à dégager leur est dédié !

Tes plus belles réussites

Mes 2 enfants tout d'abord !

Et ...

KSL Living



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.

Puiser mon énergie en pleine nature.

M'investir pour ce qui est juste.



Béatrice LHUILLIER

Fondatrice - Directrice IMAGINOGRAPHE (Formation)

IFAG Auxerre - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après un BTS Commerce International et une année de langues étrangères, j'intègre l'IFAG en 1996. En 1999, j'obtiens mon diplôme et décroche mon premier emploi : pendant 5 ans, je suis formatrice puis chef de projet chez **Oxalys Technologies**, un éditeur de progiciels. Pendant cette période, je me passionne pour le multimédia et le e-learning. En 2004, **iProgress** m'embauche en qualité de chef de projet e-learning et conceptrice pédagogique. J'y reste 3 ans et reprends parallèlement mes études pour sanctionner mon savoir-faire terrain par un diplôme reconnu. J'obtiens ainsi le D.U CAFEL (Chef de projet Apprentissage et Formation En Ligne).

Par la suite, je travaille chez **Paraschool** jusqu'en 2010 en tant que Directrice de Production multimédia. Ma mission consiste à mettre en place le pôle Production et le pôle Projets dits « sur mesure ». Début 2010, j'effectue un bilan de compétences. Celui-ci me révèle que je suis apte à **créer mon activité**. J'avais cela en tête depuis quelque temps et me suis donc lancée.

Aujourd'hui, j'aide les entreprises à **mettre en place des dispositifs de formation innovants** (plateforme de formation en ligne, contenus e-learning, serious game etc.).

En parallèle, j'ai créé **Learning Sphere**, un portail d'informations et une communauté de spécialistes du e-learning. Puis **Sketchnote Facile** en 2016.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma rencontre avec Marion Blanc, l'ex-Directrice d'iProgress. Elle m'a appris à prioriser mes tâches, trier et déléguer. Et à ses côtés, j'ai appris à manager.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché du e-learning gagne en maturité, les modalités de formation innovantes se multiplient et tout va très vite : univers 3D, simulateurs, serious games etc. Il faut sans cesse rester en veille. Il est donc très difficile de savoir comment mon métier va évoluer d'ici 5 ans...et c'est cela qui est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Je serais sans doute scénariste pour le cinéma ou écrivain

Et pendant ton temps libre ?

Mais mon métier est ma passion ! Elle me permet d'allier l'utile à l'agréable en côtoyant des personnes d'univers très différents (graphistes, scénaristes, game designers etc.), c'est très enrichissant.

Tes plus belles réussites

- Agée de 24 ans, j'avais intégré la société Oxalys 15 jours auparavant. J'ai du animer ma première formation sur un progiciel que je venais de découvrir, dans une entreprise du CAC 40 auprès d'un public réfractaire...Cela s'est très bien passé et ce fut formateur !
- Avoir écrit un livre sur le serious game « Concevoir un serious game pour un dispositif de formation » et sur le Sketchnote Facile



Eric LICONNET

Fondateur (Cameroun)
ECLIPSE CONSULTING (Communication)

IFAG Montluçon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer tes différentes entreprises ?

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie

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



Cécile LOISON THIEBAULT

Dirigeante et franchisée CONFIEZ-NOUS YONNE

IFAG Auxerre - Promotion 2005

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après une prépa HEC, j'intègre l'ESC Dijon. J'en pars assez vite pour rejoindre l'IFAG, proposant un cursus plus approprié à mes attentes. L'alternance en faisait partie et m'a permis d'être commerciale apprentie durant 2 ans pour **Agencinox**, une entreprise fabriquant du matériel médical en inox.

En 3^e année à l'IFAG, je rejoins **ADIA** en CDD en tant que commerciale agence & terrain. J'occupe la fonction un an lorsqu'**Agencinox** me propose un secteur de 15 départements pour la vente directe du matériel auprès des hôpitaux, cliniques... Après 1,5 an, je deviens, en 2007, responsable d'une agence d'emploi **Startpeople**, réalisant 1,3 M€ de CA. J'en pars mi 2011, après avoir réalisé 6,5 M€ de CA avec une équipe de 4 collaborateurs.

Je décide de créer mon entreprise en devenant franchisée du réseau **Confiez-nous**, créé en 2009. L'activité de services à la personne nous permet de répondre aux problèmes quotidiens de la famille, de la petite enfance à la personne âgée (garde d'enfant, jardinage, maintien à domicile...). Seule au départ, l'entreprise compte après 2 ans d'ancienneté 43 salariés (39 CDI).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 5 années passées chez Start People. J'ai porté les couleurs d'une entreprise de proximité qui avait les outils et la notoriété d'une grande marque. Ce fut ma 1^{ère} expérience de gestion d'un centre de profit et de management (4 personnes).

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le service à la personne est un secteur en pleine expansion, fortement créateur d'emploi. Mais il dépend énormément des décisions politiques telles les réductions d'impôts, l'aide au maintien à domicile... Nous sommes donc contraints de nous diversifier avec des services tels que la conciergerie. C'est pourquoi une seconde entreprise est en cours de création « Confiez-nous Multiservices », avec des services adaptés aux professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être retourner dans les métiers de la métallurgie connus chez Agencinox. J'aimais trouver des solutions techniques et pratiques dans un environnement contraignant.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et à 100% de la bonne gestion de mes entreprises.

Tes plus belles réussites

- Avoir su franchir le cap des deux ans d'activité et d'une croissance importante, deux années de gestion intense qui ont permis de constituer les bases solides de mon entreprise.
- Le plus important dans cette aventure, selon moi, est la satisfaction de nos clients, qui s'est ressentie dans la progression du CA, mais aussi dans leur fidélité ainsi que celle des salariés (peu de turnover).



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

Reprendre
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

En 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.



Alexis MADELIN

Dirigeant Fondateur

LA BRASSERIE DE CHABLIS / MADDAM

IFAG Auxerre - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Je suis issu d'une famille de vignerons depuis mes arrière-grands-parents et toutes mes études sont axées autour du vin. Dès la 2nde au lycée viticole de Beaune puis au BTS production de culture et lors de ma licence à l'école supérieure d'agriculture d'Angers.

Je fais mes premières armes en devenant assistant commercial à **Châteauneuf du Pape** où j'apprends la gestion des agents et l'organisation de salons à l'export (Vinexpo, Prowine...). En janvier 2012, je pars 6 mois en Australie pour élaborer des vins avec un œnologue australien au sein de la Huntervalley et m'occuper ensuite de la partie technique dans un autre domaine viticole.

En 2012, je reviens en France et reprends mes études à l'IFAG Auxerre. Mon alternance au sein du **Domaine Jean-Marc BROUQUART** (Chablis) me permettra d'apprendre la gestion, le marketing et se poursuivra par un poste en CDI axé développement export.

En 2016, je décide de lancer, avec mon cousin, **La Brasserie de Chablis**. Nos gammes de bières 100% bio et artisanales ont déjà été récompensées

Les tendances à venir dans ton métier ?

Il y avait 3000 brasseries avant la 2^e guerre mondiale. Nous sommes descendus à 50 puis remonté à 1600. Aujourd'hui, la bière prend des parts de marché sur le vin rouge. La « révolution » vient des moins de 35 ans qui apprécient les gammes bio et artisanales de bières.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Avec mon cousin s'occupe des gammes, du design et moi de la gestion, et du développement des nouveaux marchés. Mes expériences à l'étranger ou dans des domaines prestigieux me servent.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est intéressant de se nourrir de multiples expériences aussi courtes soient-elles. Elles permettent d'engranger énormément de savoir-faire et de se faire un réseau varié qui s'avère très utile en termes de développement commercial.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et de mon jeune fils (1 an en 2019). Sinon, je pratique le tennis et j'aime aussi la politique.

Ton ambition ?

Asseoir la bière comme appartenant au patrimoine français.

Ta philosophie de vie ?

« C'est l'impatience de gagner qui fait perdre »
(Louis XIV)



Stephan MALAQUIN

Gérant LES 3 PILIERS (Restaurant)

IFAG Angers - Promotion 2009

Reprendre
d'entreprise

Comment es-tu devenu repreneur et gérant d'entreprise ?

Tout a été question de rencontres et d'opportunités. J'ai rencontré Fabrice et David lors d'une de mes expériences au **Château du Boisniard** en Vendée. Ce fut un coup de cœur professionnel. Nous avons la même vision du métier, le même amour et respect des produits. A la recherche de nouveaux horizons et d'évolution dans ma carrière, je suis parti du côté d'Angers. Nous avons toujours gardé contact.

Puis, s'est présentée à nous il y a 6 mois l'opportunité de reprendre le restaurant familial des parents de David. Après un temps de réflexion, j'ai décidé de sauter le pas et de commencer cette nouvelle aventure avec mes 2 nouveaux acolytes et de faire revivre l'établissement des **3 Piliers**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce fut la dernière en tant qu'Adjoint de Direction Hôtellerie-Restauration. Elle fut marquante tant par le côté atypique de l'établissement : hébergements insolites en roulottes et bateau-restaurant que par les missions qui m'étaient confiées.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'hôtellerie restauration est un métier d'avenir qui recrute. On peut y faire de très belles carrières, mais il faut avant tout être passionné car c'est un secteur très exigeant.

Si tu changeais de métier ?

Je ne changerai pour rien au monde de métier, j'aime trop ce que je fais. J'aime transmettre ma passion pour la gastronomie et le vin, faire découvrir de nouveaux goûts, de nouvelles associations et surtout procurer du bonheur au gens.

Tes plus belles réussites

- Devenir gérant de mon propre établissement à toujours été mon rêve. J'ai toujours fait en sorte de garder ce rêve dans un coin de ma tête, fil conducteur qui a influencé mes études et mes expériences.



Paul MALBERT

Co-fondateur et CEO ANYOS (Recharge de véhicules électriques)

IFAG Toulouse - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

À la suite de mon alternance à l'IFAG, j'ai été Responsable d'Affaires chez **ENGIE** pendant 2 ans. Ensuite, je suis devenu Responsable de la BU industrie chez **FORTIL**, un bureau d'étude en ingénierie où j'ai piloté, 2 années consécutives, une équipe d'une trentaine de personnes.

Au fil de ces années, ma sensibilité technique et mes compétences se sont accrues. Avec 2 associés, nous avons créé **SECURECHARGE** en 2019. Aujourd'hui, l'entreprise s'appelle **ANYOS**. Nous avons travaillé sur fonds propres durant près de 2 ans-à la conception et création d'une borne de recharge innovante pour véhicules électriques et hybrides qui est aujourd'hui brevetée et fabriquée 100% en France. Toute l'ingénierie, l'électronique, la conception, le développement informatique ont été conçus par nous autour d'un cahier des charges strict et orienté RSE. Nous installons nos bornes partout en France grâce à un réseau de partenaires et réalisons 1M€ de CA en 2022. Par ailleurs, nous venons de terminer une levée de fonds de 1M€ pour accélérer le développement.

Quelle est ton offre ?

Nous sommes spécialisés dans la recharge de véhicule électrique. Nous avons conçu et fabriqué une borne innovante 100% française qui offre une évolutivité illimitée, brisant ainsi la notion d'obsolescence tout en apportant une continuité de service bien

plus performante.

En effet, une partie de la borne est amovible et permet de faire évoluer tous les composants ou upgrader le nombre de prises sans travaux supplémentaires et en moins de 5 minutes. Enfin, nous proposons un service clé en main avec analyse de l'environnement global, la maîtrise d'œuvre des travaux d'installation et la maintenance associée.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Il reste un vrai travail à faire autour de la recharge de voitures électriques. Il faut tout d'abord accompagner les usagers sur les préalables à la recharge (comment et quand recharger son véhicule et selon quels paramètres). Par ailleurs, la création d'un maillage dense, fiable et intelligent de bornes de recharge est nécessaire. Aujourd'hui 75% des usagers rencontrent encore des bornes régulièrement en panne. Un enjeu majeur sera donc d'apporter une infrastructure à la hauteur du déploiement de ces nouveaux modes de transport.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que j'ai un moment de libre c'est pour le passer avec ma famille. Sinon, j'aime aussi pratiquer plusieurs sports et voyager.

Ta philosophie de vie ?

La distance entre le rêve et la réalité s'appelle l'action.

Liens utiles

[Anyos](#)

[LinkedIn Paul MALBERT](#)



Cédric MARTINOTTI

Ceo And Founder MSFC LED ET TEAM GREEN LIGHT

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je baigne dans un environnement favorable depuis mon enfance puisque mes parents ont une entreprise d'entretien de pelouse. De mon côté, j'avais décidé de créer ma boîte dès mon bac STI Génie Electronique. J'ai poursuivi par un **BTS Informatique et Réseau (IRIS)** puis l'IFAG et enfin, une autre année après l'IFAG, à étudier le Management et la gestion de projets innovants à l'INSA. Durant toute cette scolarité, j'ai fait de **l'intérim** dans l'ébénisterie, de la manutention, de la préparation de commande et j'ai travaillé dans l'entreprise de mon père à tous les postes (marketing, gestion, droit, manutention...).

Puis, après l'IFAG et quelques séminaires de recrutement chez Apple ou Google, j'ai décidé - avec mon ami d'enfance Florian Seyer, également IFAGuien - de créer **MSCF Led** en juin 2013. Le nom MSFC est la contraction de Martinotti / Seyer / Cédric / Florian. Nous avons été associés 2 ans puis j'ai repris la direction.

Nous avons également inventé **TEAM GREEN LIGHT** un système d'éclairage et de chauffage radiant, pour pelouse, piloté par un logiciel afin de reproduire le biotop idéal de la plante. Ce système n'existe pas sur le marché actuellement.

Il permet de diviser par 20 la note d'électricité des structures (terrain de foot, golf...) et de gagner 95% d'efficacité. Notre activité consiste à analyser le besoin idéal de la plante, puis à concevoir des rampes d'éclairage adéquat constituées de LED. Nous sous-traitons la fabrication des systèmes assemblés de LED et leur installation.

Notre ambition est de devenir un incubateur d'idées dans la LED, un pôle R&D à taille humaine afin d'appliquer ces techniques dans différents métiers : la sécurité, l'agronomie, l'agriculture, l'humain, le pharmaceutique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La Led, ma spécialité, représente aujourd'hui 5% du marché de l'éclairage visuel. Les estimations à 2020 sont de 95%. Une marge de progression énorme.

Si tu changeais de métier ?

Un défi dans le médical, sur les chirurgies réparatrices. L'étude des nanotech.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le foot depuis l'âge de 5 ans. Lectures scientifiques, techniques, loisirs, geek... Jeu vidéo, conception 3D. Sinon, j'appartiens à la CGPME Ain et Rhône Alpes et participe à la commission innovation et développement durable.

Tes plus belles réussites

- Etre heureux, d'une manière générale
- Travailler avec ma famille, ma femme et mon meilleur ami ... me permet d'être un peu plus heureux



Thomas MENARD

Cofondateur & Directeur Général RAID Square

IFAG Lille - Promotion 2021

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Autodidacte, en parallèle de mes études, j'ai développé et vendu une boutique de e-commerce à l'âge de 17 ans. À 18 ans, j'ai créé une solution de calcul statistique pour les bookmakers. J'ai contribué à différents projets blockchain depuis 2017, puis j'en ai rejoint un à temps plein en 2020. 2,4 millions de dollars levés plus tard, j'ai conçu l'architecture technique d'une plateforme de trading décentralisée. J'ai fini par quitter ce projet, à contrecœur pour des raisons internes, non conformes à mes valeurs et à mon ambition.

Affecté par la perte de ce qui était devenu comme mon bébé, j'ai réuni ceux qui m'avaient été les plus fidèles par le passé pour créer une structure qui répondrait aux problèmes précédemment rencontrés. Nous avons naturellement trouvé une vision commune et décidé d'unir nos forces pour donner vie à ce que nous aspirons à être : l'un des futurs grands d'Europe dans notre domaine.

En parallèle, j'investis et je conseille quelques jeunes startups

Quelle est ton offre ?

RAID Square est un guichet unique spécialisé dans la réduction des risques pour les cas d'utilisation WEB3 (Blockchain, NFT, crypto, etc..) développants une offre commune avec Avisa Partners (un des leaders européens de l'intelligence économique).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Notre secteur d'activité évolue et se développe rapidement. Notre métier consiste à anticiper les nombreuses tendances à venir. Agilité et réactivité sont les mots appropriés.

Ce que la vie t'a appris ?

La capacité à payer le « prix caché » nécessaire à la réussite de son projet détermine le résultat final de ce dernier.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport, de lecture et de musique.

Ta philosophie de vie ?

La vie n'est qu'un jeu où tout le monde partage la même fin. À chacun de choisir s'il veut donner un sens à son histoire ou non et, je reconnais avoir fait mon choix 😊

Liens utiles

- [LinkedIn](#)
- [Twitter](#)
- [RAID Square](#)



Kris MIRLAND

Fondatrice et chasseuse de talents HANAYS PARTNER

IFAG Auxerre - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Un Bac STT et DUT GACO effectué à Dijon m'amène à l'IFAG Auxerre. Je découvre le recrutement chez **MANPOWER** lors de différents stages. A ma sortie de l'école en 2007, je débute par de l'intérim au service Adv puis aux achats de l'entreprise **BLINI**.

Fin 2008, je cherche un CDI mais réponds tout de même à une offre de stage en tant que chargée de recherche (chasse pure) au sein du cabinet de recrutement **MACANDERS** à Paris. Convaincus de mon engagement, ils m'embauchent et je deviens rapidement Office Manager et bras droit d'un des associés. Je m'occupe alors de la gestion administrative et financière, du commercial et du recrutement de top managers pour des grandes entreprises. L'aventure dure 5 ans avec une belle évolution de 10 à 25 salariés. Le cabinet a ouvert des locaux à Nantes puis a racheté Nemrod à Lyon, un cabinet créé par un IFAGuien !

Fin 2013, je reviens en Bourgogne pour rejoindre mon mari et saisis l'opportunité offerte par **SCHIEVER**, spécialiste de la grande distribution avec 6000 salariés et 160 magasins détenus sous

enseignes : 74 magasins Atac, 8 Bi1, 10 Auchan en France et 4 en Pologne, Weldom, Bricoman, Flunch, Kiabi, Holi, et Maximarché. J'étais en charge du recrutement de la branche supermarchés en Bourgogne et Franche Comté (45 recrutements/an).

Trois ans plus tard, je reviens chez **MAC ANDERS** pour développer l'agence lyonnaise cette fois. Après 5,5 ans, je rejoins **CL CONSULTING GROUPE** comme chargée de recrutement.

En octobre 2022, je crée **HANAYS PARTNER** pour chasser les talents.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement nécessite de plus en plus, d'aller hors des sentiers battus. Il faut rester en veille, être geek, trouver des formules sur le net pour faire ressortir des profils adéquats (Google webtracking) et parallèlement travailler en approche directe.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai à l'étranger, aux Etats-Unis, en Europe ou Asie.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et le sport en salle aujourd'hui après avoir été une patineuse artistique assidue durant 10 ans (niveau pré-bronze) et une figurante éclair dans « L'écume des jours » de Michel Gondry !

Tes plus belles réussites

- La progression et les résultats obtenus chez Mac Anders accompagnés d'une belle confiance des associés.
- Le fait d'avoir trouvé un profil atypique chez Schiever en peu de temps alors que ce dernier était en suspens depuis plusieurs mois



Nicolas MOREL

PDG

NOCTAMBULLE et PUISSANCE CAP

IFAG Lyon - Promotion 2001

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

À ma sortie de l'IFAG Lyon, je suis devenu à 22 ans, Responsable qualité chez **Castel**. Ma mission : piloter le système de management par la qualité d'un site industriel de 350 personnes produisant + de 600000 bouteilles/jour.

Trois ans plus tard, je prends le poste de Directeur qualité de la filiale vin de **Marie Brizard** où j'obtiens l'une des premières certifications IFS (International Food Standard) de la filière vin.

En 2005, je crée **Terrasyrah**, première société de conseil qualité de la filière vin.

En 2012 Terrasyrah ouvre sa cellule recrutement dédiée aux professionnels du vin. Après 13 ans de développement, je revends ma société en décembre 2018 à une de mes salariées et me lance dans de nouveaux projets viticoles.

La création d'un nouveau vin blanc effervescent 100% bio et 100% français, Bresset & Morel, distribué au niveau national via ma société **Noctambulle**. Je continue également mon activité de conseil et recrutement dans la filière vin avec ma société **Gekko et Puissance Cap**.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La bulle est le seul marché en croissance dans le monde depuis 5 ans. Le bio et le made in France cartonnent de plus en plus. Les produits Premium accessibles séduisent les consommateurs. Notre vin blanc Bresset & Morel contient tous ces critères.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes formations à l'IFAG et celle d'œnologue ainsi qu'une expérience entrepreneuriale de plus de 20 ans dans la filière viti-vinicole.

Ce que la vie t'a appris ?

« Connais tes peurs et tu auras ton maître ». Seule la peur d'échouer empêche d'entreprendre alors que chacun d'entre nous à envie d'oser, dans quel que domaine que ce soit. Il faut se faire confiance.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille (3 filles) et des vignes de ma famille. Sinon, dès que j'ai un moment, je marche sur des greens pour ressentir.

Ton ambition ?

Revitaliser les territoires viti-vinicole français sinistrés en aidant les viticulteurs à changer de paradigme. Le bio et l'agroécologie ne sont pas l'avenir mais bien la condition de notre présent !

Ta philosophie de vie ?

« Je ne cherche pas, je trouve »
(Pablo Picasso)



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 Lvon.

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](#)



Franck NGUYEN

Fondateur et Dirigeant CRUSTA'C (Agro-alimentaire/Crevettes)

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un BEP/CAP de cuisinier/serveur, je passe un bac hôtelier pour travailler immédiatement après. Deux ans à ce rythme me permettent de rencontrer ma femme mais aussi d'avoir envie de reprendre mes études. J'entreprends une 1^{ère} année de BTS par correspondance en compta/gestion puis une 2^e année dans une école privée. Ensuite, j'intègre l'IFAG Toulouse. Mon projet de mémoire en 3^e année concernait la distribution de crevettes auprès des grandes surfaces. Lors de l'étude de marché, j'ai rencontré les acheteurs ; cela m'a permis de conclure qu'il fallait travailler avec les centrales d'achats ou grossistes et non pas avec la GMS en direct.

Dès ma sortie de l'IFAG Toulouse en 1994, j'ai monté mon entreprise en mettant 20K€ sur la table et en empruntant le double auprès des banques. De 6 salariés au départ, nous avons grandi en automatisant le processus de cuisson des crevettes pour livrer plus rapidement avec des conditionnements variés (de 200g à 3kg). Une innovation à l'époque.

L'entreprise **Crusta'C** comprenait 1200 salariés et réalise 166 M€ de CA en 2018 avec 4 usines en France. Nous sommes N°1 en France de la crevette cuite réfrigérée (70 % en marques distributeur et 15 % à l'export).

et développons de nouveaux marchés comme le Poulpe et le Thon

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2008, lors de l'affaire Kerviel, toutes les banques ont réduit nos lignes de crédit. Elles sont passées de 15 M€ à 6 M€. Au bord du dépôt de bilan, nous avons trouvé des alternatives pour renouer avec la rentabilité (prendre une société d'affacturage, licencier, trouver d'autres banques). J'ai appris à être patient en affaires et à trouver des solutions quelles que soient les difficultés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut se positionner 1^{er} prix ou haut de gamme. Le milieu de gamme a tendance à ne plus générer de marge. Une tendance que l'on retrouve sur beaucoup de marché et pas uniquement sur celui de la crevette.

Si tu changeais de métier ?

J'élèverais des chevaux, une passion !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et de mes 3 filles (20, 18 et 12 ans), danse 1 à 2 fois par semaine, fais du cheval, du vélo en été et du ski en hiver.

Tes plus belles réussites

- Le développement de mon entreprise et le fait d'avoir réussi à gagner de l'argent.
- Un clin d'œil entre job et plaisir : j'ai pris trois semaines de vacances d'affilée, pour la première fois à 44 ans afin d'assister à la coupe du monde de rugby en Nouvelle-Zélande (2012).



Patrice NICOLAON

Repreneur et Directeur associé
MALOCHET (Concepteur et
fabricant de portes et sas étanches)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai débuté ma carrière professionnelle

(3ème année IFAG) en 1998 par la fonction de technico-commercial, chez **Sofeval**, une société de tôlerie-chaudronnerie spécialisée dans la fabrication de pièces mécano-soudées pour l'industrie automobile et ferroviaire

Mon parcours s'est ensuite orienté à l'international en intégrant un fabricant de salle-blanches pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique ; la société **Dagard**. J'occupais le poste de chargé d'affaires export.

Issu d'une culture industrielle et après ces années d'expériences sur le terrain, j'ai décidé de parfaire ma double compétence technique et commerciale par de nouvelles fonctions en management. Un fabricant de pièces en tôlerie et mécanique de précision pour l'industrie aéronautique **Seth** m'a confié le poste de Sales manager dans un business unit de 90 personnes.

En 2006, l'opportunité de reprise d'entreprise de la société **Malochet** s'est présentée dans un secteur que je connaissais parfaitement. Cette acquisition s'est réalisée avec mon associé Joël Danhaut.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je me souviens du premier contrat commercial en anglais. Une négociation « bien loin » de la langue de Shakespeare !!!

Les tendances à venir dans ton métier ?

Des produits intelligents comprenant des composants issus des nanotechnologies. Par ailleurs, la domotique et les interfaces homme/machine intégreront une multitude de fonctionnalités (affichage et commandes sans contact) regroupées sur la "porte intelligente Malochet". Pour l'instant, je ne peux vous en dire davantage, les prototypes sont à l'étude.

Si tu changeais de métier ?

Consultant. Je proposerais des solutions concrètes et pragmatiques aux PME-PMI à vocation industrielle pour faire évoluer leurs produits sur une forte valeur ajoutée.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours 10 kms tous les dimanches matin. C'est un vrai moment de détente !!!
Je suis également un fervent admirateur de voitures de sport, des années 60 à aujourd'hui. J'ai le plaisir et le privilège de conduire une œuvre d'art.

Tes plus belles réussites

- Etre entrepreneur et avoir repris, avec un associé, l'entreprise Malochet. Une satisfaction car nous sommes en croissance constante depuis plusieurs années.
- De créer les conditions pour me développer sur le plan personnel et professionnel
- ...la naissance de ma fille 😊



Yvan PALISSE

Indépendant et Business Developer
NUSKIN (Vente de soins anti-âge)

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai travaillé pendant 20 ans dans le **secteur industriel B to B**, où j'ai fini directeur de centre de profit. Je me suis retrouvé dans une période de transition et de réflexion sur mes orientations professionnelles pour la 2^{ème} partie de ma carrière ; poste salarié, reprise d'entreprise ? J'avais quoiqu'il en soit, une certitude c'est que je voulais découvrir un nouvel univers.

Après plusieurs mois de recherche et de questionnements, j'ai eu, au mois de juin, un contrat pour un poste salarié avec une prise de fonction au 1^{er} septembre ainsi qu'une opportunité pour démarrer une activité en tant qu'indépendant.

J'ai lancé en 2010 mon activité de **distribution de soins anti-âge révolutionnaires** provenant d'un laboratoire américain. Fin août, avec l'explosion de mon activité, j'ai pris la décision d'abandonner le poste de direction régionale qui m'attendait en septembre et de me consacrer entièrement à mon activité d'indépendant.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis en ce moment ! D'une part, je n'ai pas l'habitude de regarder en arrière et, d'autre part, je vis en ce moment une belle aventure professionnelle. C'est un beau challenge et je le vis à fond.

La tendance à venir dans ton métier ?

C'est un marché en forte croissance et ce malgré la crise. Les perspectives de développement pour les 10 années qui viennent sont, elles aussi, très importantes.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport, cinéma, musique, lecture et soirées entre amis. En clair, profiter de la vie.

Tes plus belles réussites

- Celle que vis en ce moment ! C'est très exaltant de lancer son activité.

Il y a, bien sûr des périodes de doute et de stress mais c'est tellement enrichissant.



Vasken PAMOKDJIAN

Associé-Dirigeant FINECO EUROFINANCEMENT (Recherche en Financement de R&D)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après avoir passé une année - de 1994 à 1995 - dans **une grande entreprise d'assurance Suisse** en tant que chargé de clientèle patrimoniale, j'ai pris la gérance de **Fineco dès 1994**, l'entreprise dont mon père était le fondateur et le Directeur scientifique.

Cette société créée en janvier 1994 propose de l'ingénierie du financement de la R&D pour les entreprises industrielles et services aux industries. Il s'agit de valider les projets R&D d'entreprises privées au regard des critères d'éligibilité de subventions nationales et européennes ; de monter les dossiers de demandes de subventions ou avances remboursables, d'aider les sociétés à mettre en place des méthodologies rigoureuses en matière de Crédit d'Impôts Recherche.

Notre équipe est composée d'ingénieurs et docteurs dans de multiples filières scientifiques (biotechnologies, chimie, électronique, mécanique, plasturgie informatique, matériaux...).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis depuis plus de 20 ans en tant qu'entrepreneur dont le défi est de faire

progresser plusieurs paramètres en même temps : qualités des prestations et des relations humaines (partenaires, collaborateurs, clients), performances économiques, engagement de l'entreprise dans sa responsabilité sociétale (actions humanitaires, mécénat culturel, formation des jeunes...).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Des besoins d'accompagnement pédagogiques et méthodologiques entre les directions R&D et les directions financières
- La myriade de financements dédiés à la R&D et la mouvance des réglementations favorisera les sociétés de conseil ayant un rôle de « guichet unique ».

Si tu changeais de métier ?

œnologue !

Et pendant ton temps libre ?

Ma passion : « le genre humain », j'aime partager des moments de convivialité avec ma famille et mes amis.

Egalement administrateur d'une caisse de Crédit Mutuel + animateur de réunions du type « Savoir communiquer avec son banquier », pour les créateurs d'entreprises.

Tes plus belles réussites

- Assumer un business model à contrecourant de tout le monde et ce depuis la création de l'entreprise : une rémunération au forfait et pas au pourcentage, pas de commerciaux et d'actions commerciales directes.
- Avoir su allier le développement de l'entreprise et une politique sociale engagée. Résultat pas de turn-over !



Jessy PELLE

Co-fondateur et Président L'AGENCE LE PETIT GASTRONOME

IFAG Nîmes - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à créer ton agence de com' ?

Après un **BTS Communication** à la CCI de Nîmes, je décide d'intégrer l'IFAG Nîmes en 2007 et de me spécialiser dans la communication digitale.

Une fois mon diplôme en poche en 2010, je décroche un premier job chez **PM Participations**, un pure player dans l'immobilier. De télévendeur, je deviens rapidement chef de produit web et crée un site pour les produits Premium. Cette expérience d'un an m'a permis d'intégrer, en tant que Webmaster, la société **Les Grands Buffets**, un restaurant à volonté haut de gamme situé à Narbonne qui fait 350 000 couverts / an et comprend 80 salariés avec des vraies stratégies sur le vin, les plats proposés... Je mets en place toute leur stratégie digitale, rédige les contenus, m'occupe des photos...

L'univers du web et de la gastronomie me plaisent tellement que je fonde, avec mon père, **l'agence le Petit gastronome** en 2015. Spécialisée en communication digitale auprès des restaurants, nous travaillons aujourd'hui avec des grands noms de la gastronomie : les 5 sens à Avignon tenu par le Chef et MOF Thierry Baucher, La Table St Crescent avec le

chef Lionel Giraud, Jérôme Nutille dans son Bistr'AU, Une Table au Sud avec Ludovic Turac, Le restaurant de Vincent Croizard...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les Grands Buffets indéniablement car j'ai fait basculer cette société dans l'ère numérique en mettant en place toute leur communication digitale. Cette période m'a ensuite donné envie de continuer dans le numérique en l'orientant sur une niche : la gastronomie.

La tendance à venir sur ton marché ?

La grande gastronomie est en pleine évolution et a conscience de l'importance de promouvoir son expertise à travers le digital. L'évolution des mentalités a déjà eu lieu. Les changements passeront davantage par les supports tels que des vidéos 360°, la réalité augmentée.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier lié à la formation, l'enseignement, la transmission.

Et pendant ton temps libre ?

De la lecture, des jeux vidéo et l'écoute de belles émissions sur France Culture.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à créer une entreprise avec mon père autodidacte.
- Avoir la chance de promouvoir le travail de chefs étoilés. C'est également un honneur car ce qu'ils réalisent tous les jours s'apparente à de l'art.

www.agence-petit-gastronome.fr



Flavien PERRADIN

Fondateur et Directeur PMP CONCEPT (Agence de com')

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DUT génie bio industrie agro-alimentaire, j'ai intégré l'IFAG pour acquérir des connaissances en gestion et marketing. Durant mes études je réalisais déjà des petites prestations informatiques pour de l'argent de poche avec mon associé actuel. Nous avons commencé dès 2004 à créer des sites internet puis à décrocher quelques contrats qui nous ont permis de créer rapidement **PMP CONCEPT**. Il fallait que ça marche (je devais rembourser l'emprunt contracté pour payer l'IFAG).

Aujourd'hui forte de 6 collaborateurs exigeants, notre agence se positionne en agence de communication globale et web agency. Nous accompagnons le client de la stratégie de communication jusqu'à la mesure des résultats, en passant par la création de marque (branding), création d'identité visuelle et charte graphique, réalisation de supports print et web et enfin site e-commerce.

25% de notre activité vient du secteur du vin, les 75% restants sont issus de tous les secteurs d'activité sans restriction (industrie, BTP, mécanique, hôtellerie restauration, commerces...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir réussi à maintenir notre association avec Erik depuis plus de 15 ans maintenant et faire évoluer notre agence. Un peu comme dans un couple, il faut savoir grandir ensemble, se remettre en question dans les moments de crise tout en gardant une même vision d'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier ?

Un éclatement de notre marché et une baisse des prix se sont produits avec l'arrivée du statut d'autoentrepreneur vers 2008. Aujourd'hui, nous observons une consolidation du marché autour de « grosses » agences globale ou web et parmi celles-ci, il y a celles qui sont plutôt low-cost / volume et celles qui se positionnent conseil comme notre agence.

Si tu changeais de métier ?

Conseiller les entreprises à atteindre de bonnes performances commerciales grâce aux leviers du Digital.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime les sports de raquette et j'ai repris le badminton (pratiqué en compétition auparavant) et commencé récemment à jouer au tennis.

Tes plus belles réussites

- La création de la marque myGéo™ et d'un service novateur de commande en ligne pour la société Fondasol, leader sur le marché des études de sols.
- La création d'un système de commande en ligne de pizzas « PIZZA MAXI » (front et back-end).
- La COM complète de TERROIRS ORIGINELS (logo + charte + site web)



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€).



Sandrine QUEYROI

Fondatrice & Gérante EASYTRI (Recyclage)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Il y a 10 ans à l'IFAG, le Kcréa se préparait en 1^{ère} année ! A ce moment-là, notre équipe gagne le concours régional grâce au 1^{er} convertisseur de francs en euros. Une innovation qui m'amène à créer **Cyso** dès la fin de ma 1^{ère} année. Je vends alors plus de 220 000 exemplaires de convertisseurs à la Ville de Toulouse, Air France...

L'aventure s'arrête à la fin de mes études en 1999 et j'entre aussitôt chez **Veolia** en tant que Responsable commerciale dans le traitement des déchets auprès des industries. Puis mon poste disparaît. Je deviens alors responsable commerciale de 9 départements pour **Citec Environnement**, fabricant de conteneurs de déchets ménagers pour collectivités.

En 2007, je m'engage avec la **société Paprec** (Papier Recyclé) pour restructurer la stratégie commerciale de l'entreprise. Lors de l'arrivée d'un nouveau dirigeant, je décide de partir et de créer ma 2^{ème} entreprise.

Easytri voit le jour en janvier 2009.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Bien évidemment la création et le développement d'EASYTRI. Gérer une jeune structure au fort potentiel est très prenant. Je m'y accomplis totalement. Ce sont surtout le pilotage et les choix stratégiques qui me font vibrer.

Voir évoluer son « bébé » et lui faire prendre la bonne route, c'est ce qui m'anime au quotidien.

La tendance à venir dans ton métier ?

Ce métier est en pleine croissance. Aujourd'hui nous sommes encore dans l'évangélisation du marché mais dans 5 ans avec la poussée du développement durable, il faudra être très proactif et être reconnu comme un acteur majeur pour perdurer.

Si tu changeais de métier ?

Je peux éventuellement changer de secteur mais de métier ça sera difficile, l'entrepreneuriat est en moi.

Tes plus belles réussites

- Réussir à concilier ma vie personnelle, professionnelle et sociale. C'est grâce à cela que je trouve la bonne énergie au quotidien.



Thierry RAVIER

Président Directeur Général TRANSPORTS GERVAIS

Repreneur
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1983

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après l'IFAG, je deviens Responsable Merchandising chez **Yoplait** pendant 3 ans. Ensuite, j'entame un parcours davantage commercial. Directeur Régional des Ventes chez **Teisseire** à Grenoble pendant 2 ans, j'enchaîne 4 années au poste de Directeur des ventes France chez **Xylochimie** (Xylophène et Bondex) où je pilote 40 commerciaux.

Boiro, 1^{er} fabricant de peinture en France et filiale de **Akzo Nobel**, me propose la Direction Générale de son entreprise de 130 salariés. Un poste que j'occupe 8 années jusqu'au moment où le groupe Akzo Nobel m'offre l'opportunité de diriger la **filiale en Tunisie et Lybie** constituée de 320 salariés. Je m'installe en Tunisie avec ma famille mais la 3^e année, mon permis de travail n'est pas renouvelé. Alors, je reviens en France en 2003 pour prendre la Direction Générale de la partie second œuvre (peinture, revêtements de sol) d'Akzo Nobel en région Sud-Ouest qui représente alors 22 agences, 120 salariés et 30M€ de CA.

En 2006, je saisis une opportunité et rachète **Gervais Transports** (90 personnes puis **Interpool** (25 salariés)

(18 personnes) en 2007 et **Dauphiné 38** en 2010. Le Groupe **Gervais Transports** représente aujourd'hui 120 salariés pour 15 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction de la filiale tunisienne d'Akzo Nobel. Il a fallu intégrer des normes de qualité organisationnelles et environnementales, pour produire 30 000 tonnes de peinture/ an, dans un univers culturel absolument pas normé. Une véritable gageure managériale ! Au bout de 2,5 ans, tout le monde adhère avec respect et envie de travailler.

La tendance à venir dans ton métier ?

En raison des charges salariales énormes, le secteur va forcément connaître des regroupements importants et l'offre se structurera autour de prestations complètes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de chevaux de course. J'ai d'ailleurs été jockey durant 16 ans et suis propriétaire aujourd'hui de 7 chevaux. Durant mon temps libre, je les monte le plus souvent possible et suis commissaire de courses.

Sinon, je suis également Vice-président de la FNTR Rhône-Alpes (Fédération Nationale des Transports Régionaux).

Tes plus belles réussites

- Ma famille, ma femme et mes 2 enfants
- Le chemin parcouru



Julien REROLLE

Founding partner
SOLICAP (Conseil investissement)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai aimé qu'une école de management pragmatique comme l'IFAG accepte de me prendre pour mes qualités humaines alors que j'avais un profil littéraire avec une licence de philo obtenue à la Sorbonne. Durant ces années d'études, j'ai d'ailleurs compris que j'aimais le maniement de concepts, qui existe tout autant en finance. J'ai poursuivi ensuite ma formation en faisant une Maîtrise de finance à l'Université du Québec (UQAM), financée partiellement en travaillant dans la 1^{ère} banque en Ligne (MBank).

Ces diplômes en poche, j'intègre **BNP Paribas à Londres**. De retour en France, j'établis un rapport sur les Télécom et la finance. Cela me donne l'idée de créer ma 1^{ère} entreprise en 2000, **Telnet Investment** autour de conseils financiers très pointus vendus aux opérateurs Télécom. L'aventure dure un an jusqu'en 2001 où l'on me propose la responsabilité de la recherche financière chez **Dexia AM**.

J'y reste jusqu'en 2004 date à laquelle je crée **Spread Research**, spécialisée dans la notation d'entreprises (PME et ETI) ayant recours à la dette. Notre travail consiste à évaluer le risque de faillite ou de non-remboursement des entreprises émettrices de dettes. En 2017, nous fusionnons avec **Ethifinance**, une autre agence de notation pour former **Qivalio**.

Trois ans plus tard, je pars fonder **Solicap** pour proposer des solutions d'investissement à impact pour les investisseurs institutionnels, les family offices et les trusts caritatifs. Objectif : promouvoir de nouvelles pratiques de financement telles que la philanthropie de risque pour soutenir les organisations sociales et éducatives.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'accréditation à l'European Securities and Markets Authority (ESMA) qui a permis à Spread Research de se positionner clairement en acteur indépendant majeur de l'analyse obligataire.

La tendance à venir dans ton métier ?

Sur le marché de l'analyse de crédit, nous voyons déjà se développer plus de réglementations, plus d'indépendance des acteurs et plus d'intermédiation.

Si tu changeais de métier ?

Je monterais une autre société ou je ferais de l'humanitaire en France et dans le monde

Et pendant ton temps libre ?

Je suis engagé à différents niveaux : politiquement, pour les municipales, dans mon quartier mais, également, dans une association au service des enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir créé une société (Spread research) devenue leader européenne de l'analyse obligataire



Hélène ROY

Fondatrice et gérante DELTA CENTER (Centre d'affaires)

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Tout de suite après mon bac, je suis partie vivre 1 an aux Etats-Unis, dans une région qui apprécie historiquement les français : la Louisiane. A mon retour, je poursuis mes études par un DUT techniques de commercialisation compl et e par 3 années à l'IFAG. Très sincèrement, à la sortie de l' cole, je ne savais pas trop quoi faire, à part professeur de danse !

Les différentes offres que l'on m'a faites, à ce moment-là, ne me convenaient pas. Il se trouve que mon père était chef d'entreprise dans l'immobilier. Il avait des bureaux vides depuis 2 ans. De mon côté, j'ai rencontr e opportunément une personne qui g erait un centre d'affaire à Bordeaux. Elle m'a expliqu e les astuces, montrer les différents contrats et beaucoup aider dans la démarche.

C'est ainsi que j'ai commencé à travailler et à créer **Delta Center** avec mon père. C'était en 1996, il n'y avait pas internet et il fallait démarcher les clients un par un !

Par la suite, j'ai crée en 2011 une autre société de vente à domicile.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'on a décidé de construire un immeuble en 2002 pour faire 15 bureaux, une salle de réunion, un accueil sur 600m². Au départ, le CA est faible et les charges lourdes. Nous ne nous sommes pas pay es et avons emprunt e aux banques qui ont joué le jeu car nous avons de bons résultats.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les clients n'utilisent plus les services annexes propos es comme les photocopies, courrier, secrétariat ou la visio. Ils consomment de la surface et du loyer avec des bureaux qui doivent être  quip es de haut débit et téléphonie. Le renouvellement de prestations est donc difficile à trouver.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier li e aux soins du corps comme la réflexologie

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 filles et pratique également la danse (Salsa, Rock). Depuis 3 ans, je suis une bénévole active du « Réseau entreprendre ».

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise avec mon père, ma mère et ma s œur. Je suis partie de zéro et j'ai dû gagner mes clients un par un.



Marc-Antoine RUBAUD

Co- Founder BAARS EYEWEAR

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai toujours aimé le commerce, le médical et le paramédical. Cette appétence m'a amené à faire un BTS d'opticien-lunetier en alternance à Lyon. En magasin d'optique pendant 2 ans, je me suis rendu compte que ce n'était pas vraiment ce que je voulais faire. J'ai donc poursuivi avec l'IFAG toujours en alternance que j'ai effectuée chez **PARADISE DESIGN**, un fabricant de lunettes pendant 3 ans. J'y ai appris l'export, la gestion des commandes, le SAV...et surtout j'y ai rencontré Guillaume, mon associé actuel et Designer.

Après 3 années de travail en commun, nous développons une idée de charnière magnétique que nous appelons « connexion magnétique ». Après de nombreux prototypes, nous décidons de nous lancer en créant **BAARS EYEWEAR** en 2014 et de breveter l'idée. Nous avons commencé à commercialiser nos lunettes dès 2015 mais nous poursuivons sans discontinuer la R&D de cette innovation unique au monde. Nous proposons nos 40 modèles uniquement à des distributeurs indépendants partout en Europe, et demain, de l'autre côté de l'Atlantique.

Quelle est ton offre ?

On propose des lunettes de vue et des lunettes solaires, fabriquées 100% en France, haut de gamme et comprenant une connexion magnétique (plus communément appelée charnière), une innovation unique au monde ! Notre gamme se compose de 40 modèles déclinés en 5 couleurs. Les matériaux que nous utilisons sont l'acétate, la poudre de nylon (impression 3D), le métal et de l'aimant pour les charnières aimantées.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Les consommateurs veulent de plus en plus acheter français ou européen attachés à des services (SAV).

Ce que la vie t'a appris ?

Si on a une idée, il ne faut pas hésiter à se lancer tout en mesurant les risques bien sûr. J'ajouterais que pour réussir, il faut s'ouvrir aux autres et savoir bien s'entourer.

Et pendant ton temps libre ?

J'habite Aix-les-Bains parce que j'adore la montagne. Je passe la plupart de mon temps libre à faire des randonnées, du ski et du trail (70/80 km).

Ta philosophie de vie ?

« Le présent est fait de lutttes et l'avenir nous appartient »

(Che Guevara)

Liens utiles

www.baars-eyewear.com

[Article Capital](#)



Olivier SAFIN

Fondateur et Directeur général SATEL (Télémarketing)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Mireille SCHEHR

Fondatrice et Conseil en RH SONKEI RH

IFAG Lyon - Promotion 2010



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

Pourquoi la VAE ?

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



Jean-Baptiste SERIZIAT

Co-fondateur et dirigeant SCIADO PARTENAIREs

IFAG Lyon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie ?

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



Jonathan SOULIÉ

ART & CRAFT

Dinandier

IFAG Toulouse - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à créer ton activité artisanale ?

Alors Responsable Commercial d'un Bureau d'Étude Technique (**OVALII Ingénierie Groupe NEPSEN**) spécialisé en optimisation énergétique j'ai découvert par hasard la disparition annoncée d'un savoir-faire ancestral de ma région, la Dinanderie.

Ce fut une « révélation ». Après une étude de marché approfondie et la recherche de possibilités de transmission, je me suis donné l'objectif de sauver ce savoir-faire et de l'amener vers une démarche luxueuse et artistique.

Au terme de ma formation auprès d'un Meilleur Ouvrier de France, j'ai fondé mon atelier. L'étape suivante a été le développement d'un réseau de contacts spécialisés et la recherche de prescripteurs.

En 2020 je suis devenu l'un des lauréats du concours Ateliers d'Art de France.

Aujourd'hui je crée des œuvres répondant aux besoins des arts décoratifs (luminaires, sculptures, mobiliers...) pour une clientèle internationale de particuliers ou professionnels (galeries, architectes d'intérieurs...). J'expose dans des lieux comme le Grand Palais à Paris, la 5^{ème} avenue de New York ou des galeries d'art.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le secteur des arts décoratifs haut de gamme est un marché dynamique qui représente, en France, 1,6 Mds€ Celui de l'art contemporain (Galerie) : 1 Mds€. Lorsque les temps sont plus durs, c'est la notion d'investissement sur le long terme qui rentre plus en compte.

Ce que la vie t'a appris ?

La situation ou la personne qui arrive dans notre vie est toujours la bonne. Que cela nous semble positif ou négatif. Tout, absolument tout apporte dans la vie. A nous d'en comprendre le sens.

Et pendant ton temps libre ?

Je vis mon métier comme un hobby et je donne toujours un peu de mon temps aux autres. Je partage mon savoir-faire auprès d'élèves d'écoles primaires, ou lors des journées du patrimoine et des métiers d'art. Je travaille également avec des anthropologues sur « le sensible et la conservation des gestes » ;

Ce qu'il me reste de temps libre est pour ma femme et mes enfants. Je suis aussi très proche de la nature que ce soit pour des activités physiques ou pour me ressourcer.

Ta philosophie de vie ?

Si je peux l'imaginer, c'est que je peux le créer...

Liens utiles

www.jonathan-soulie.com

[Homo Faber Guide](#)



Valentin FAUQUEMBERGUE, Ségolène LECOUFFE & Paul LE COUTEULX

Cofondateurs et dirigeants de SOX

IFAG Lille - Promotion 2021

Comment êtes-vous arrivés à créer votre entreprise ?

Nous nous sommes connus lors de l'expérience du Kcréa en 3e année à l'IFAG Lille. Notre équipe a été choisie pour participer au Kcréa national, où nous avons décroché la 4e place. Les remarques du jury nous ont amené à nous remettre en question et à développer notre idée.

Durant le Bachelor et le Kcréa, nous avons conçu notre projet en master, nous avons approfondi le concept. Une fois notre diplôme en poche, nous avons créé notre SAS en juillet 2022,

Nos compétences sont complémentaires : Ségolène originaire de la Côte d'Opale) apporte son expertise de la mode, Paul (originaire de Picardie) excelle en tant que commercial, et moi, Valentin (originaire de Lille), je me passionne pour le marketing qui me sert à partager ma vision du monde. Nous vivons à Lille.

Au départ, notre concept consiste à développer une innovation centrée sur les chaussettes, dont 80% de la production provient d'Asie.

Nous avons identifié 3 problématiques :

- Marre de perdre ses chaussettes. Notre solution : positionner une étiquette avec une pression en laiton pour les attacher ensemble

- Marre de les trouer. Notre solution : renforcer les extrémités (talons, doigts de pied) avec 20% de fil polyamide supplémentaire
- Marre de polluer. Nous nous engageons à adopter une production plus respectueuse de l'environnement (coton bio), privilégiant autant que possible des fournisseurs basés en France.

La création de SOX a débuté avec un capital social de 3000€ investi par trois personnes et une collecte de 19000€ en love money auprès de notre entourage.

Aujourd'hui, notre positionnement se résume ainsi : Sox. La France prend son pied !

Les tendances à venir dans votre secteur ?

L'industrie textile représente une source majeure de pollution. En tant que fabricant, nous aspirons à produire en France. Le mouvement de relocalisation initié par de jeunes entrepreneurs dans notre secteur est porteur d'espoir. Notre engagement envers la qualité des produits et une réflexion approfondie sur nos cycles de production afin de répondre au mieux aux besoins sans générer de surproduction. Il nous revient de rendre le Made in France plus accessible !

Votre philosophie de vie ?

" Consommer moins mais mieux "

Il est impératif de prendre en compte les enjeux climatiques. Adopter une consommation plus restreinte et plus consciente s'impose.

Liens utiles

www.lachaussettesox.fr



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 1 M€

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



Mélanie THÉAULT

Consultante- Formatrice EVOL-LIFE (Management de la Qualité)

IFAG Angers - Promotion 2009

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

Auditrice au sein du **CABINET ACTION COM**, j'ai été missionnée pour réaliser des audits qualité sur l'ensemble du territoire national. Au cours d'un audit sur Montpellier, je fais des rencontres qui m'amènent à devenir Auditrice Interne, en 2011, au sein du **GROUPE EI**. Mes missions consistent alors en l'animation du système documentaire des certifications NF Service et Système CACES® Bureau Veritas ; le pilotage et l'accompagnement de la mise en place des projets qualité de l'entreprise.

Presque 5 ans plus tard, je rejoins **L'INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT** en tant que Responsable Pilotage Qualité. Je pilote et impulse la démarche qualité auprès des acteurs du territoire. L'aventure dure plus de 6,5 ans. En 2022, je décide de voler de mes propres ailes en créant **EVOL-LIFE** pour proposer du conseil en qualité, mon domaine d'expertise.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rencontre avec l'équipe d'El Groupe a été un vrai tremplin pour ma carrière : l'innovation, la réactivité et l'expérience sont des valeurs permanentes pour ce groupe en pleine expansion.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Piloter les projets du groupe, assurer une coordination transversale avec les équipes, intégrer le comité de direction pour orienter la stratégie du groupe, animer les thématiques Qualité

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans la qualité (auditrice ou formatrice). Sinon, j'ouvrirais un cabinet de beauté et soins du corps.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique ma passion l'agility depuis 15 ans (7 fois championne de France).

L'évolution des pratiques et techniques de cette discipline ont favorisé mon évolution (concurrente/ monitrice/ juge).

Depuis le début de cette année 2011, j'officie et partage ma vision avec les participants du concours. Cette activité m'a permis de déployer des compétences que je suis à même d'adapter au milieu professionnel.

La salsa et le fitness sont des loisirs qui me permettent d'être toujours en forme.

Tes plus belles réussites

- Mener des audits de labellisation m'a permis d'acquérir des connaissances sur les pratiques de consultante / auditrice externe. Une expérience riche en rencontre et en extension de mon réseau pro.
- Un élan et une dynamique ont été impulsés dès mon intégration à El Groupe. Ce processus centré sur l'humain a des effets bénéfiques sur le bien-être dans l'entreprise



Aurélie THEVENET

Fondatrice et dirigeante

LINESTIE (L'application de communication entre les structures d'accueil EHPAD, MAS, IME, les résidents et les familles)

IFAG Montluçon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai fait une fac de lettres puis un DUT Tech de co en alternance chez LCL. L'IFAG m'a permis de poursuivre mes 3 années d'études, toujours en alternance, chez **SAFRAN SAGEM** en tant que chargée de communication interne. Dès mon diplôme en poche, je deviens chargée de communication institutionnelle au sein du **GROUPEMENT DES MOUSQUETAIRES** (Intermarché) près d'Angoulême. A la même époque, j'étais bénévole chez UFC Que choisir et j'ai visité des EPHAD pour réaliser le classement annuel réalisé annuellement par cette association de consommateurs. J'ai pris conscience que les établissements comme les familles n'étaient pas satisfaits. Aussi lorsqu'en 2016, les Mousquetaires regroupent leurs équipes sur Paris, je décide de créer ma structure **LINESTIE** du côté de Bordeaux où je me fais aider par « Les Premières », le réseau d'entrepreneurs innovants. Aujourd'hui, nous sommes installés dans un tiers lieu de Bordeaux appelé Darwin.

Que proposes-tu ?

Nous sommes devenus experts sur les besoins de la personne âgée. Nous proposons **Linestie application**, une plateforme et une application qui gèrent la communication vivante entre salariés, résidents et familles

des établissements recevant des personnes en difficulté de communication (personnes âgées, handicapées...). Les structures paient un abonnement et sont les administrateurs de Linestie. Nous avons développé **Linestie formation**, un centre de formation agréé Qualiopi pour former les soignants à la communication digitale et **Linestie Ateliers** dédié aux hôpitaux sur leur processus d'écoute des patients/soignants.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Aujourd'hui, la communication n'est pas intégrée dans le budget des EPHAD. Demain, ce sera systématiquement le cas. On verra également apparaître de petites résidences alternatives, positionnées entre EPHAD et résidences seniors.

Ce que la vie t'a appris ?

La technique s'apprend, les valeurs humaines moins. Je travaille et fréquente des personnes qui portent des valeurs que j'apprécie : la bienveillance, l'empathie, l'ouverture d'esprit, la solidarité...

Et pendant ton temps libre ?

Du sport (course à pied, yoga) toutes les semaines, famille, amis. Je donne des cours de marketing digital dans des écoles (Wis) et à la Fac. Il m'arrive de corriger des mémoires de fin d'année à l'IFAG Bordeaux.

Ta philosophie de vie ?

Face à la roche, le ruisseau l'emporte toujours, non pas par la force mais par la persévérance.

Liens utiles

www.linestie.com

Linestie est une anagramme de Lien et de Hestia, la déesse grecque du foyer.



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 aînée exprime aujourd'hui l'envie d'être « chef.e » d'entreprise !



Cindy TRIAIRE

Fondatrice et gérante TREMPLIN CARRIERE

IFAG Toulouse - Promotion 2013

Comment es-tu devenue cheffe d'entreprise ?

D'aussi loin que je me souviens, devenir chef d'entreprise était une idée fixe. Je décide, à ce titre, de faire de longues études et obtiens un Master de Sociologie. Je comprends rapidement deux choses : cette formation n'est guère valorisée et quel que soit le poste qui m'était confié, j'orientais mon travail de sorte que le recrutement, la formation, la transmission de savoirs, le management viennent se greffer à mes missions.

Un jour, j'apprends que mon poste va être supprimé en raison du rachat de mon entreprise par la concurrence. Ce fut le déclic ! Je décide de **reprendre, mes études après sept années de vie active**, et de me former au monde de l'entrepreneuriat !

Intégrer l'**IFAG** et me confronter aux réalités de la création fut alors révélateur et décisif ! Je regagne l'école dans le cadre de l'admission parallèle et obtiens un contrat pro dans une société de services à la personne. Manager 45 personnes dans un secteur où le turn-over est extrêmement élevé m'a alors conduit à la sélection d'un nombre très important de profils hétéroclites. Des CV identiques, des lettres de motivations copiées sur internet, des entretiens sans reliefs !

La décision était prise ! Je remédierai à cet état de fait, me démarquerai par du sur mesure, de la proximité, de l'accessibilité et prendrai le parti de m'implanter sur un territoire vierge de tels services au carrefour de 3 départements (31, 32, 82) !

François Beudet, ancien chef d'établissement Airbus, m'accorde alors sa confiance et s'associe à mon projet pour donner naissance au Cabinet Conseil **Tremplin Carrière**, aujourd'hui reconnu comme organisme de Formation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Travailler comme co-Responsable de Mission pour Médecin du Monde auprès des personnes se prostituant sur Montpellier. Une expérience humaine aussi violente que belle et constructive !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Une législation un peu floue mais qui ne devrait pas impacter la prise de conscience des particuliers et leur volonté de sortir du lot, pour faire la différence.

Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais propriétaire d'un camping !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'oxygène en marchant ! J'adore la rando !

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé, coordonné, animé contre toute attente un forum santé (drogues, alcool, MST) à l'âge de 16 ans.
- Avoir trouvé le courage de prendre le micro devant un parvis de 2000 personnes dans le cadre de mes fonctions de Responsable animation sur des campings 4 étoiles.
- Avoir su relever le défi de la création d'entreprise et me battre au quotidien pour son développement.



Floriana TUDICO

Cofondatrice et gérante
ALLCARE INNOVATIONS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

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

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

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

Quelle est ton offre ?

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

"La sobriété heureuse"
(Pierre Rabhi)

Liens utiles

www.allcare-in.com

[Imoove instagram](#)

[Icoone instagram](#)

[Kysio Facebook](#)

[Imoove Vet Facebook](#)



Céline URBAIN

Dirigeante & Gérante BIZZUP

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé en alternance au sein d'une TPE Angevine, puis une fois mon diplôme IFAG validé, j'y ai été embauchée en tant que Responsable Import/Export & Marketing. J'étais alors immergée dans un contexte international, et j'ai eu la chance de parcourir le monde très rapidement. Après une expérience de 7 ans au sein de cette structure (STB) j'ai eu l'opportunité de rejoindre **Candelis** (Soutenu par le **Groupe Devineau**.) pour de nouveaux défis, en tant que Responsable Développement.

À partir d'octobre 2015, je prends la direction commerciale de **Viaduc** spécialisée dans la création et la gestion de site Internet. Parallèlement je prends la Direction générale de **Onlink**, société française proposant un catalogue de solutions digitales 100% revendeurs. Le web en marque blanche. En 2018, j'arrête ces 2 activités pour devenir Responsable Réseau - Franchise **Inwin/Sowink** **Inwin** est une franchise d'agences digitales. **Sowink** est une franchise d'agences web et de communication.

En 2019, je me lance dans l'entrepreneuriat en m'associant au projet **GREENLOG**, une plateforme logistique éco-responsable spécialisée dans la gestion des flux e-commerce de produits bio, végétal et éco-responsables.

Et depuis 2020, je propose de la Direction commerciale externalisée via mon entreprise **BIZZUP**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon premier déplacement en Asie où j'ai découvert un autre monde des affaires, un autre continent et des hommes avec qui il fallait négocier tout en respectant leurs traditions et valeurs culturelles

Si tu changeais de métier ?

Les différents postes que j'ai occupés étaient très polyvalents avec des métiers bien différents. Pour autant, si j'avais le choix de prendre un virage à 360°, j'aurais aimé être avocate.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que mon emploi du temps me le permet, je troc le tailleur contre un jogging et je file sur un terrain de basket. J'y joue depuis l'âge de 8 ans.

Tes plus belles réussites

- La première, c'est d'être sortie de l'IFAG avec un Bac+5 en poche en ayant à la base aucun moyen de financement pour mes études. Vive l'alternance !
- Et puis je garde en mémoire le jour où l'un de mes partenaires japonais m'apprenait, après 2 ans de négociation, que j'avais obtenu un contrat d'exclusivité Européenne pour la distribution d'une marque très convoitée et déjà distribuée par un concurrent jusqu'à présent. Mon travail avait payé !



Marc VANKENHOVE

Fondateur et dirigeant
VANKENHOVE FINANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1999

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

Dès ma 3^e année à l'IFAG Montluçon, j'ai commencé au guichet d'une **Caisse d'Epargne** parisienne et poursuivi en devenant chargé de clientèle entreprise au **CCF** pendant 1 an. Puis l'envie d'accroître mes compétences financières m'amène à suivre un Master de Finance à l'ISC qui me permettra de devenir responsable du service trésorerie **d'Elige** (Vinci). J'y reste également 1 an et fais un passage d'1,5 an en tant qu'assistant du trésorier de **la Barep**, une petite banque filiale de la **Société Générale Asset Management**.

A partir de 2005, je rentre pour 6 ans au **Crédit Agricole Asset Management (CAAM)**, toujours dans la partie middle office à gérer des capitaux. Au bout d'1,5 an, on me charge de mettre en place, à Milan, la trésorerie d'une fusion du CAAM avec la Banca Intesa. Mission accomplie et retour sur Paris où je reste 3 ans jusqu'à la fusion entre la CAAM et la SGAM donnant naissance à Amundi.

Début 2011, je négocie mon départ pour développer **Vankenhoove Finance** mon projet de conseiller en investissement financier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste mon expérience d'expatrié à Milan. J'ai assouvi un rêve d'enfant tout en découvrant ce qu'était la vie et le travail à l'étranger : la langue, la nourriture, les relations de travail... tout est différent. On est obligé d'utiliser de nouvelles capacités, ne pas vivre sur des réflexes et faire preuve d'une grande adaptabilité.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le trading devient de plus en plus accessible aux individus et ne sera plus le seul apanage des grosses institutions. Il va se démocratiser et on pourra en faire sans être obligé de suivre des études financières poussées. Pour autant, ce seront toujours les grandes structures qui feront le marché d'échanges de gros capitaux.

Si tu changeais de métier ?

J'arrêteraï la finance et j'irais vers le service aux autres en utilisant mon expérience dans le bien-être.

Et pendant ton temps libre ?

J'arrêteraï la finance et j'irais vers le service aux autres en utilisant mon expérience dans le bien-être.

Tes plus belles réussites

- Mon 1^{er} saut en parachute tout seul ! Sauter de l'avion seul à 4000 m représente un vrai défi !
- Je suis un homme chanceux et j'ai développé des facultés pour favoriser la chance ! Mes activités favorites le trading (cerveau droit) et de mieux-être (cerveau gauche) illustrent bien l'équilibre que je cherche.



Bertrand VIGNA

Fondateur et PDG EOS EXPERTISE (Conseil Informatique)

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

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

Quelle est ton offre ?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

Le travail, la famille, les amis.

Liens utiles

[EOS Expertise](#)



Vincent VIGNAT

Fondateur et gérant AWITECH (Traitement de l'air)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Coralie VINCENS

Directrice RÉSEAU ENTREPRENDRE

IFAG Toulouse - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai rejoint le **Réseau Entreprendre** en novembre 2016 à 28 ans. J'étais la plus jeune candidate et je pense avoir réussi la sélection par mon enthousiasme et mon expérience. En effet, j'ai travaillé très tôt (BTS NRC en alternance) dans une PME où il fallait tout faire. Puis en 2014, j'ai co-fondé, avec une ancienne collègue, un salon de thé, « **Choc & Thé** ». Une aventure passionnante qui a duré 3 ans avec l'opportunité de le vendre à la fin et de pouvoir changer de rythme de vie. J'y ai appris les fondamentaux de la création d'entreprise et des questions que chaque entrepreneur peut se poser. Des éléments importants dans mon activité actuelle d'animation d'une centaine d'entrepreneurs dans le Tarn (70 membres/30 lauréats).

Quelle est ton offre ?

Proposer un accompagnement bénévole - de créateurs / repreneurs d'entreprises ou d'entreprises en développement appelés Lauréats - par des dirigeants en activité pour leur permettre un retour par effet miroir.

Notre accompagnement est à la fois individuel (humain) et collectif (Animation en groupe pour sensibiliser à certains points clés à la création ou reprise d'entreprise) mais aussi financier (prêt d'honneur à la personne entre 10 et 50K€).

Notre business model est particulier puisque ce sont des chefs d'entreprise qui paient, une cotisation sous forme de mécénat. Le réseau Entreprendre comprend 126 implantations en France et dans 9 autres pays et 14000 chefs d'entreprises engagés et solidaires.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'entrepreneuriat se développe et connaît un regain d'activité. Aussi, nous ne connaissons pas la crise

Et pendant ton temps libre ?

Le temps qu'il me reste de disponible est principalement dédié à ma famille et mes amis.

Ta philosophie de vie ?

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

Oser et y aller sinon on aura des regrets.

Liens utiles

www.reseau-entreprendre.org



Benjamin WALLIMANN

Associé & Managing Partner
WINDCLIFF PARTNERS (Finance)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours s'oriente rapidement vers la finance même si j'ai commencé par un Bac scientifique. J'obtiens ensuite un Bachelor expertise comptable à l'ISEG qui me permet d'acquérir une base technique. Mon job, 3j/semaine chez **Axion Informatique**, consiste à former des PME à la mise en place d'un ERP.

J'intègre ensuite l'IFAG et intègre en alternance **KPMG** qui m'embauche dès ma 3^e année. Après 2 années de travail effréné, je rejoins **Transaxiall**, spécialisée en cession et acquisition d'entreprise. Les perspectives ne me convenant pas, je décide de suivre, durant 5 mois, un Master banque et ingénierie financière à l'ESC Toulouse.

A l'issue de la formation, j'effectue un stage d'assistant analyste chez **Midi Capital devenu M Capital Partners**. Début 2012, j'intègre définitivement l'équipe de 24 personnes au poste de chargé d'affaires puis évolue pour devenir Directeur des participations. Notre activité vise à financer en fonds propres des entreprises rentables, réalisant entre 5 et 50 millions de CA.

Début 2019, je m'associe pour créer **Windcliff Partners** un cabinet de conseil en Fusions-Acquisitions, levées de fonds & transmissions

Les tendances à venir dans ton métier ?

La recherche d'entreprise correspondant à nos critères de croissance sera de plus en plus délicate. Les raisons à cela ? Un marché français et européen en stagnation, et une trop faible présence des PME françaises à l'international.

Si tu changeais de métier ?

Batteur dans un groupe californien ! Sinon, plus sérieusement, dans la communication ou chef d'entreprise dans un métier lié à la finance.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique la batterie depuis l'âge de 5 ans. J'ai même été au conservatoire. Sinon, je prends le temps de faire un peu de golf, de tennis et de squash.

Une des tes expériences professionnelles marquantes ?

- Mes 2 années passées chez KPMG. J'y ai appris à assumer une charge de travail considérable avec un niveau d'exigence élevé. Une véritable école pour apprendre à travailler efficacement.