



CLUB ASSURANCE & FINANCE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS DE L'IFAG



Isabelle ADER

Inspectrice Commerciale AXA

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Depuis Septembre 2015, je suis Inspectrice commerciale en charge du recrutement et de l'animation des agents généraux de mon secteur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Une activité en rapport avec le tango, l'Argentine

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Franck BACHMANN

Président FBK CONSULTANTS

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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** puis 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 !



Laurent BLANCHARD

Responsable de la Cellule Startups ARKEA BANQUE ENTREPRISES ET INSTITUTIONNELS

IFAG Lille - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une Licence STAPS, je décide de pousser la porte de **DECATHLON**. J'y fais mes classes depuis le poste de vendeur jusqu'au poste de directeur de magasin. En 2014, je décide de faire une **VAE avec L'IFAG** qui m'a permis de faire un bilan, une introspection, et d'approfondir mon cursus. Une fois diplômé, je me suis laissé tenter par une nouvelle expérience en tant que Directeur de 2 centres commerciaux pour la foncière de **CARREFOUR** nommée "Carmila".

Une bonne rencontre crée l'opportunité de rejoindre un secteur qui me passionne, la transformation digitale, en tant que consultant dans la Start Up **UCORPORATE**.

Durant mes missions, j'ai beaucoup appris sur le secteur et j'ai pu travailler sur différents projets, entre autres, sur le projet initié par BNPP "Wa!". La suite semble être une évidence quand BNPP me propose de les rejoindre en interne en 2016. Depuis, je développe différents projets digitaux d'applications mobile soit pour du paiement, soit pour du suivi de projets innovants interne à BNP Paribas.

En 2018, je deviens Responsable de la Cellule Startups d'**Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels**, réunissant 340 personnes réparties au travers de nos 19 centres d'affaires en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le poste de directeur de magasin où j'ai appris beaucoup sur le management et les relations humaines. Le meilleur des profils ne peut pas arriver à de grandes choses sans l'adhésion de son équipe, et pour cela une seule voie : devenir un leader et surtout pas un « Boss ».

La tendance à venir sur ton marché ?

La tendance pour les marques est de penser user-centric et non brand-centric. L'Uberisation, présente partout, nécessite de se ré-inventer sans cesse car de nouvelles solutions apparaissent, dans et en marge des écosystèmes ; celle qui s'imposera sur le marché sera celle qui prendra en compte tous ces enjeux.

Et pendant ton temps libre ?

Je participe à des rencontres hebdomadaires autour de l'entrepreneuriat. Je lis, je fais de la veille sur les innovations et le digital. Le sport, entre amis ou en famille, reste le plus important.

Tes plus belles réussites

- Préserver ma passion pour le sport en parallèle de ma vie professionnelle
- Mon Master, pour avoir su concilier ma vie professionnelle, ma vie étudiante, et ma vie personnelle
- Avoir pu pivoter dans un nouveau secteur d'activité
- Ma plus grande fierté reste celle d'avoir toujours le goût du challenge !



Claude CHARTIER

Directeur Général Adjoint des Services VILLE DE COLMAR

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En Août 2012, je deviens DGA Adjoint Ressources et moyens à la **ville du Cannet** (43 000 hab).

En Août 2015, **la ville de Colmar** me propose le même poste avec un périmètre élargi : ville de 70000 hab. et communauté d'agglomération de 105000 hab.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Alban CHATAGNON

Sales Director and Asia Branch Manager
ASD GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon parcours dans la Publicité en tant que Customer Relationship Manager chez **PUBLICIS GROUPE**. Un an plus tard, je rejoins **DANONE** où, durant un peu plus de trois je suis responsable de secteur puis j'évolue au poste de Category Manager.

Mi 2014, je démissionne pour rejoindre mon amie à Hong Kong où je réside et travaille depuis lors. Même si nous travaillons beaucoup en anglais, les cours de Mandarin m'ont permis d'obtenir un premier emploi de Business Development Manager chez **ET-PROJEKT ASIA PACIFIC LIMITED**. Les obligations pour obtenir un visa de travail m'ont contraint à changer rapidement de job pour intégrer **GASOL**, une agence de communication, en tant que Sales and Marketing Manager.

En février 2016 j'intègre **ASD GROUP WORLD TAX**, regroupant 100 personnes dans le monde pour 9M€ de CA. Je dirige le développement de la Zone Asie avec une équipe de 5 personnes à Hong Kong. Notre offre s'articule autour de 3 pôle : la représentation fiscale, le sourcing fournisseurs et le consulting pour s'implanter en Asie

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Notre CA connaît chaque année une progression à deux chiffres car notre offre de services correspond parfaitement aux besoins des grands leaders de la vente en ligne (Amazon...) ou des marques ayant besoin de sous-traiter leur fabrication en Asie.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon adaptabilité, ma connaissance transverse des process et ratio de rentabilité d'une entreprise quelle que soit sa taille société sans oublier le fait d'être pro-actif dans mon job et force de propositions.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie à l'étranger, surtout en chine où l'accès à la langue est un peu complexe, m'a permis de comprendre l'importance de l'empathie, de l'acceptation de la différence.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, du running, du dragon boat très connu à HK. J'entretiens mon réseau en faisant des soirées Network au moins 2 fois/mois au BTN (Business Talent Network ou avec le réseau Meetup.

Ton ambition ?

J'aimerais continuer à découvrir d'autres cultures, d'autres manières de vivre et travailler. New York par exemple fait partie de mes destinations favorites.

Ta philosophie de vie ?

J'apprécie particulièrement la dynamique du film « Yes Man » avec Jim Carrey et le pouvoir magique de dire oui.



Delphine CHICOIX

Responsable communication marque et
communication interne
THÉLEM ASSURANCES

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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



Carine COLOMBIE (Née REGELSPERGER) Chargé de projets entreprises et Collectivités GROUPAMA D'OC

IFAG Toulouse - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Com et action publicitaire, j'intègre l'IFAG. Mon stage de 3^{ème} A s'est déroulé pour partie à la **Société Générale** en tant que commerciale et, pour l'autre, à la **Banque Populaire** de Balma au département Marketing opérationnel. Cette dernière m'a embauchée en CDI, dès ma sortie de l'IFAG, pour faire du commercial.

Souhaitant revenir au Marketing, je candidate chez **Groupama**, en 1998, pour un poste de chargée d'études où je reste jusqu'en 2001. Nommée ensuite chargée de produits assurance de personnes, je déploie des plans d'action commerciale, des lancements de produits ou des études concurrentielles auprès de 300 à 1000 commerciaux. Au bout de 8 ans, suite à une réorganisation, ma fonction s'oriente vers du marketing opérationnel à la Direction commerciale. Mon rôle consiste alors à animer le réseau commercial (environ 70 personnes) via des programmes de fidélisation, de parrainage, du street marketing...

Depuis 2012, je suis chargée de projets à la Direction entreprises et collectivités. Je déploie des outils d'animation et de pilotage du réseau commercial. Mon périmètre : 40/50 chargés d'affaires, les entreprises et collectivités sur les 14 départements de Groupama d'Oc.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une opération coup de poing montée en 2002 lors de la réforme du régime des exploitants agricoles incitant ces derniers à s'inscrire à la MSA. Nous avons réussi à ce qu'ils ne partent pas et même à augmenter les contrats de garanties personnelles ! Cette difficulté a permis de devenir la 1^{ère} Caisse régionale de Groupama en contrats GAV.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois 3 essentielles : le développement de services plutôt que de produits. L'orientation marché/clients plutôt qu'offre, avec une organisation interne qui en découlera. Enfin, un accroissement des contraintes réglementaires dans nos process.

Si tu changeais de métier ?

Monter une activité liée au ski, ma passion ou rejoindre mon mari (également IFAGuien) dans son entreprise de distribution de chauffage sur internet (www.123chauffage.com)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes deux filles (5 et 8 ans) et fais beaucoup de ski. Je suis moniteur fédéral niveau 2, un niveau qui permet d'encadrer en club.

Tes plus belles réussites

- C'est une satisfaction de voir les commerciaux terrains s'approprier au quotidien, les outils que j'ai mis en place ! Nous avons des outils d'aide à la vente créés il y a 2/3 ans qui, aujourd'hui encore, permettent d'accroître les multi-ventes.
- Les opérations de télémarketing ou de street marketing remportent aussi l'adhésion des équipes commerciales.



Jérôme COULAUD

Directeur des Solutions Immobilières CAISSE D'ÉPARGNE RHONE-ALPES

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA et l'IFAG, j'ai opté pour le monde bancaire et plus particulièrement la **Caisse d'Epargne Rhône Alpes** (CERA) où j'exerce depuis 1998. Je débute comme assistant d'un Directeur de marché puis deviens rapidement commercial sur le secteur associatif puis sur celui des grands comptes du logement social.

En 2007, je suis promu Responsable du marché du logement social (équipe de 5 pers.) accompagné de 10 mandats d'administrateurs dans des sociétés où la CERA est présente.

Cinq ans plus tard, je deviens Directeur des marchés de l'économie sociale avec une équipe de 30 collaborateurs. En 2016, je dirige la gestion privée pour développer la clientèle patrimoniale au sein de la banque retail. Puis en 2019, je prends la direction des solutions immobilières pour développer l'immobilier patrimonial pour la banque de détail.

Parallèlement à cette mission, je suis Président du CA d'une SA d'HLM sur Lyon (10 salariés), membre du comité de Direction de la CERA. Je représente également la CERA à des réunions du Groupe BPCE (détenu à 50/50 par Caisses d'Epargne et BPop.) qui regroupe 115 000 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1^{er} poste de manager où je suis devenu responsable d'un marché et d'une équipe. A ce moment-là, je comprends que piloter des relations humaines est un véritable métier.

La fonction de Président d'un Conseil d'Administration d'une société m'a sensibilisé sur la posture du dirigeant à la fois responsable des décisions prises mais aussi pénalement.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La baisse des ressources des collectivités territoriales va entraîner une raréfaction des subventions. Nous devons donc à l'avenir accompagner davantage nos clients en proposant des relais de financement.

Si tu changeais de métier ?

J'essaierais l'ébénisterie car j'aime travailler le bois, ou cultiver un vignoble.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes deux enfants, le bricolage, le tennis le plus souvent possible car j'ai été classé et trésorier d'un club durant 7 ans. Enfin, je lis beaucoup de presse spécialisée sur les secteurs d'activité de mes clients.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à créer une belle équipe d'une trentaine de collaborateurs. Nous travaillons dans une ambiance agréable avec un vrai souci de qualité rendu à nos clients.
- Le fait de travailler chez le 1^{er} banquier privé du logement social en Rhône-Alpes et du leader de l'accompagnement de l'enseignement privé.



Agnès COURTIAUD

HR Business Partner

APRIL SANTÉ PRÉVOYANCE

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré **APRIL** pour faire du contrôle de gestion. A l'époque, c'était une start-up de 90 personnes, créée en 1988. Aujourd'hui, April Group est devenu le 1^{er} courtier grossiste en France avec 3750 collaborateurs implantés dans 34 pays ! Autant dire qu'en 20 ans, j'ai fait beaucoup de missions : de la sécurisation de process (1 an), de l'audit interne, du contrôle de gestion (2/3 ans), de la qualité en faisant d'APRIL la 1^{ère} société de courtage certifiée (2/3ans), de l'organisation en mettant en place les 35h et le passage à l'an 2000.

En 2001 j'ai rejoint la DRH pour travailler sur le process RH, la mobilité, le recrutement. Fin 2003, on me propose de monter l'école de formation April où nous avons été jusqu'à 10 personnes. Parallèlement, j'ai eu en charge l'accueil de l'entreprise soit au total plus de 25 personnes à manager. En 2008, je conçois et développe le plan de formation de la société qui concernait 600 personnes. En janvier 2011, je deviens responsable des programmes de **l'Université d'APRIL** (France et monde) rattachée à la holding.

Depuis Janvier 2013, je conseille les managers sur les sujets RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dès que c'est nouveau, c'est une expérience marquante pour moi ! Aujourd'hui, je dois gérer des programmes d'université d'entreprise qui nécessitent des compétences humaines & techniques que je n'ai pas forcément. Je vais devoir sortir de ma zone de confort et en cela, c'est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Une « co-construction » des formations avec les différents services internes mais aussi avec d'autres Universités d'entreprises ou d'Etat. La seconde tendance concerne l'opérationnalité du contenu de la formation continue. Elles doivent pouvoir être utilisables ou mises en pratique dès le lendemain.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je monterais quelque chose autour de l'organisation de voyages.

Et pendant ton temps libre ?

Je tente d'équilibrer ma vie professionnelle et familiale avec mes 2 enfants. De temps en temps je m'échappe en vélo (de route) ou je jardine et m'occupe de mes tomates. J'adore les tomates !

Tes plus belles réussites

- La JPO pour promouvoir l'école de formation APRIL. Celle-ci a connu un vif succès avec la visite de 600 pers. ! Nous ne savions pas où nous allions et ce fut une belle surprise !
- Une formation pilote, en anglais, destinée à 25 dirigeants provenant de l'étranger et ayant 10 nationalités différentes. Objectif : leur faire découvrir APRIL et la « Brand induction ». Leur feedback positif nous a permis de lancer la formation APRIL à l'international !



Laurent DELMAS

Directeur du développement CRÉDIT MUTUEL MIDI ATLANTIQUE

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après Sciences Po à Toulouse, j'intègre l'IFAG en 1991. Dès le départ, j'entre dans l'univers de la banque puisque j'effectue ma 3^e année en CDD au **Crédit Agricole de Toulouse** en tant qu'assistant contrôleur de gestion. A la sortie de l'école, le **Crédit Mutuel de Toulouse** me propose un CDI d'assistant contrôleur de gestion. D'ailleurs, je me souviens que le responsable du contrôle de gestion et le DAF étaient tous deux des IFAGuiens !

Je reste 4 ans à ce poste puis suis nommé auditeur interne en 1998. Une révélation et un épanouissement complet pour moi. Mais au bout de 6 ans, la Direction Générale fait « pression » pour que je passe de l'autre côté de la barrière et apprenne à vendre.

Cela m'amène à remplacer un Directeur d'agence durant 6 mois dans le Tarn. Très vite en 2005, on me nomme Directeur d'agence (5 personnes) dans la banlieue toulousaine.

A l'occasion du départ en retraite du responsable de l'Audit, je suis nommé en 2008 pour prendre la responsabilité d'une équipe de 10 personnes. En 2018, on me confie la direction du Développement.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Au service inspection et audit car on travaille par mission. Préparer la mission, la mettre en œuvre, la conduire sur place (contrôle, entretiens), rédiger le rapport puis le soutenir à l'oral et enfin vérifier, après quelques temps, que les recommandations sont bien appliquées.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le milieu bancaire va devenir encore plus concurrentiel avec des marges qui s'amenuisent. Les banques ne seront plus les seules à proposer des services bancaires. Les opérateurs de téléphonie mobile, la grande distribution s'y mettront de manière plus concrète. A l'inverse, le banquier sera amené à vendre autre chose que des produits bancaires.

Si tu changeais de métier ?

De la musique, c'est ma passion !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la musique et compose dans mon home studio où j'enregistre. Je joue également de pas mal d'instruments (guitare, clavier, batterie).

Tes plus belles réussites

- Après avoir fait du contrôle de gestion et de l'audit pendant 10 ans, j'ai pris des fonctions de directeur d'agence.
- Un réel challenge pour moi, remporté avec succès grâce à la super équipe que je pilotais. Nous avons eu très souvent les meilleurs résultats commerciaux de notre région notamment en termes de crédits immobiliers et d'assurances.



Marc-Antoine FRALO

Courtier en Assurances PATRIM ONE ASSURANCES

IFAG Paris - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Aline JUNGHAEN

Chef de produits / Chef de projets marketing
GROUPE MACIF

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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

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



Jean-Christophe KERZEIRO

Responsable de budget et contrôle de gestion CPAM LOIRE ATLANTIQUE

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT GEA effectué en province, j'ai voulu venir sur Paris. L'IFAG m'a permis d'intégrer la **CPAM de Seine Saint-Denis** (3000 salariés) pour mon stage de 3^e année. Durant cette période, j'ai commencé à faire du contrôle de gestion et à étudier l'impact de vraies réformes de fonctionnement (carte vitale, télétransmission...). Au bout de 2,5 ans, je postule à la **CPAM des Yvelines** pour devenir responsable de l'audit interne (2 personnes).

J'y reste 3 ans et entre à la **CRAMIF** en 2000 avec la volonté de manager. Chose faite avec la fonction qui m'est attribuée de Responsable du service Audit interne (5 personnes).

En 2005, je suis retenu au poste d'adjoint au responsable du budget de la **CNAM** (1200 salariés). Avec une équipe de 9 pers., nous gérons le budget de fonctionnement de 180 organismes (CPAM, CRAM...) qui représentait 5 milliards d'€. Mais l'envie de revenir vivre près de la mer me taraude. Aussi en 2008, je saisis l'opportunité de devenir responsable du contrôle de gestion et du budget de la **CPAM de Loire Atlantique**. Depuis, je gère une équipe de 6 personnes et 62 M€ de budget.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2009, j'ai fait partie de l'équipe projet dédiée à la fusion des 2 CPAM du département. Le projet concernait 1000 personnes et comprenait une trentaine de groupes de réflexion. Cette expérience m'a permis de comprendre qu'imposer n'est pas la solution ! L'écoute permet de déminer beaucoup de problèmes d'autant que les agents trouvent bien souvent eux-mêmes les solutions.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le budget de fonctionnement de la CPAM 44 a baissé de 10% en 3 ans alors que toutes les factures (eau, gaz, électricité, impôts) ont augmenté. Il faudra dépenser utilement. La recherche de gains de productivité guidera également chaque décision.

Si tu changeais de métier ?

Reprendre et diriger une entreprise de plomberie pour deux raisons : il y a indéniablement du business et j'aimerais faire ce métier différemment.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de VTT toutes les semaines et m'occupe de ma famille.

Tes plus belles réussites

- Lorsque j'étais auditeur à la CRAMIF en 2004, mon responsable m'a proposé de faire un audit à l'ONU.

Durant 15 jours, j'ai audité, en anglais, la mutuelle des fonctionnaires de l'ONU.

C'était pour moi à la fois un vrai privilège et une reconnaissance de mes compétences



Loïc LE CAVIL

Adjoint Directeur Centre de Relation Clients
LCL

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS de concepteur intégrateur Multimédia, j'ai opté pour l'IFAG Lyon. Dès ma 3^e année, j'intègre la banque **LCL** comme conseiller Pro d'abord en stage puis en CDI. J'occupe ce poste durant 4 ans sur une puis deux agences.

En 2009, on me confie la direction d'une grosse agence comprenant plus de 7 personnes, dotée essentiellement d'une clientèle de professionnels et de particuliers. Un challenge très stimulant pour moi en termes de management qui se concrétisera par de bons résultats.

En 2011, je prends la direction d'un groupe de 5 agences regroupant 32 personnes, dans le Nord-Isère. Une aventure qui se poursuivra pendant 3 ans lorsque le poste d'Adjoint au Directeur du Centre de Relations Clients Rhône-Alpes Auvergne m'est proposé fin 2014.

Aujourd'hui, la mission de notre centre est d'assurer la continuité de service du réseau physique (par téléphone, par email et demain en visio) avec une équipe de 90 personnes dont 8 Directeurs d'agences spécifiques (E-LCL, agence en ligne assurance, agence crédit en ligne).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction d'une grosse agence LCL (+7 personnes) à 29 ans sans avoir managé antérieurement. Ce fut un réel challenge qui m'a enthousiasmé et considérablement enrichi humainement. Expérience qui a été décisive pour la suite de ma carrière.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'enjeu se situe très clairement dans la digitalisation des usages et la vente à distance. Parallèlement, les banques doivent continuer à être des partenaires multiservices (Prévoyance, protection des proches, assurances diverses...)

Si tu changeais de métier ?

Je suis vraiment bien là où je suis et ne cherche pas à me projeter ailleurs.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de foot, je suis Supporter de l'AS St Etienne et joue depuis l'âge de 8 ans dans un club lyonnais. Depuis peu, je pratique aussi le Padel, un sport (N°2 en Espagne) à mi-chemin entre le tennis et le squash. Et bien évidemment, je m'occupe le plus possible de ma famille et mes 2 filles de 7 et 3,5 ans.

Tes plus belles réussites

- Avoir été l'un des plus jeunes Directeurs de groupe d'agences LCL en Rhône-Alpes-Auvergne à 31 ans.
- Les marques de sympathie qui m'ont été délivrées lors de mes changements de fonctions. A ce moment-là, je me suis aperçu avoir réussi à fédérer mes équipes. Une réelle satisfaction humaine !



Nicolas LEBON

Directeur d'Agence BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHÔNE ALPES

IFAG Montluçon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un bac scientifique et un IUT Techniques de commercialisation à Montluçon, j'ai entrepris l'IFAG Montluçon pour acquérir une vision globale de l'entreprise.

Mon 1er job a débuté dès 2003 lorsque j'étais encore étudiant en 2^e année à l'IFAG. Je suis alors conseiller auprès des particuliers à la **Banque Populaire d'Ambert** (63). Au bout de 3 ans, on me propose de devenir conseiller auprès des professionnels à la **Banque Populaire de Brioude** (43). J'y reste 4 ans et prends la Direction de l'agence **Banque Populaire de Montluçon** en 2010 à l'âge de 29 ans, avec le management d'une équipe de 4 personnes et d'un alternant.

Après 15 belles années passées à la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes, j'ai choisi de rejoindre MMA pour devenir Agent général d'assurances ou plutôt Entrepreneur d'Assurances.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La bancatique à savoir une tendance à appliquer toutes les avancées numériques au secteur bancaire : services en ligne ou sur mobile. Cela entraînera également une externalisation des tâches.

Par ailleurs, les métiers deviennent complexes et stratégiques. Les banques recruteront de plus en plus de jeunes diplômés Bac + 5 pour gérer le quotidien, la finance, le commercial et la stratégie !

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrai une entreprise ou monterai une franchise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai joué quelques années au rugby (8 ans). Aujourd'hui, j'ai plutôt tendance à pratiquer le squash, le badminton et à faire du VTT. J'aime aussi voyager avec ma femme (Canada, Etats-Unis, Ecosse, Italie...). Enfin, je suis adhérent et engagé à la Table Ronde.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à sauver des entreprises et donc des emplois grâce à la négociation de prêts de trésorerie.
- Accompagner des créateurs d'entreprises et les voir réussir leurs paris.
- La reconnaissance de la banque et des clients qui m'a permis d'évoluer tout en exerçant un métier très varié.



Frédéric PINON

Head of CIB Compliance International
Coordination
NATIXIS

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis rentré dans la carrière financière par la porte des back-offices, d'abord comme prestataire de service dans **une SSII** puis comme responsable des back-offices dans une des banques de trésorerie du **Crédit Lyonnais** (la BIGT) et enfin chez **Invesco France**. Je me suis orienté vers des postes plus « General Management » en rentrant comme DG Adjoint dans une banque japonaise à Paris, **la Tokai Bank**. Ensuite, je suis devenu « Operation Manager » chez le broker du **groupe Cargill** durant 4 années.

Après une expérience de 2 ans en tant qu'indépendant (conseil pour des directions financières), j'intègre **Natixis** en 2005 comme directeur du Contrôle Interne. Au bout de trois ans, une promotion m'amène au département stratégie de la DG. Après une formation à **l'IHFI**, on me nomme, en 2010, Business Manager (Secrétaire Général) du département (80 personnes) en charge, pendant plus de 3,5ans, de la couverture globale des relations avec les institutions financières et le Secteur Public.

Depuis 2015, je coordonne le contrôle et la compliance à l'International.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Tokai Bank Paris. Cinq années durant lesquelles j'ai fait tous les métiers de la banque et ai même dû finir par fermer cette société jusqu'à me licencier ! Une belle aventure humaine et professionnelle, qui m'a marqué pour des années.

Les tendances à venir dans ton

Certaines activités comme le trading pour compte propre ont disparu mais la vente de produits de base va continuer. La tendance va être un développement important des offres de couverture globale.

Si tu changeais de métier ?

Changer ? Raymond Devos nous fournit une réponse : *Sur une mer imaginaire, loin de la rive...L'artiste en quête d'absolu, joue les naufragés volontaires. Il est là debout sur une planche qui oscille sur la mer. La mer est houleuse et la planche est pourrie. Il manque de chavirer à chaque instant. Il est vert de peur et il crie : "C'est merveilleux ! C'est le plus beau métier du monde !"*

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, la chasse, la pêche, le bateau, la cuisine, les amis...

Tes plus belles réussites

- Au risque de passer pour un ringard : un mariage (pendant ma première année à l'IFAG) et trois enfants !
- Une autre réussite, certainement liée à la première et au fait que j'aime ce que je fais. Chaque matin, je suis heureux de me lever et de me rendre « à l'usine » !!



Jérôme RAJON

Responsable contrôle de gestion et achats
LA MUTUALITÉ FRANCAISE GRAND SUD

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai eu la chance de faire ma 3^e année IFAG en même temps que mon service militaire, au sein de la **Direction du Commissariat de l'Air** à Aix-les-Milles. Par la suite **Meriel** (branche vaccins animaux d'Aventis) me propose un poste d'assistant contrôleur de gestion R&D, en intérim. Cette mission m'a fait connaître dans le secteur pharma lyonnais et j'ai pu ainsi intégrer **Sanofi Pasteur** où je suis resté 2 ans. Trésorerie, gestion de devises au début pour enchaîner par du contrôle de gestion industriel puis du contrôle de gestion de filiales internationales.

L'envie de développer mes connaissances en RH m'amène à faire un DESS RH en formation continue durant lequel j'effectue une mission chez **Axilog** (logiciels pour professionnels de santé). Formation qui me permet d'accéder en 2004 au poste de chargé de missions RH au **Centre Pompidou**. J'occupe cette fonction sur Paris près de 4 ans puis fin 2007 je rejoins mon épouse et ma fille, alors âgée de 2 ans, sur Montpellier.

Depuis je suis responsable du contrôle de gestion, des achats et du contrôle interne de la **Mutualité Française de l'Hérault**, qui compte 500 salariés et 35 établissements et services.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La « priorisation des projets R&D » chez Sanofi Pasteur. Une forte responsabilité, en liaison avec les chefs de production, les chercheurs, le marketing et pour finir une présentation au Codir... en anglais. J'ai alors beaucoup appris et dû franchir des paliers à la vitesse grand V.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le monde mutualiste connaît une mutation et une concentration importante qui ira en augmentant. Les secteurs de la Santé (sanitaire, médico-social, social...) représentent des opportunités de jobs pour les jeunes diplômés car les besoins sont énormes.

Si tu changeais de métier ?

Sans hésitation, un métier lié à l'univers du vin, ma passion.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille pour laquelle je suis venu m'installer dans le sud. De la course à pied. Des visites de domaines viticoles. Enfin nous sommes une dizaine d'anciens de ma promo à nous retrouver chaque année pour un WE, avec conjoints et enfants, où l'on se retrouve à près de 40 !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir orienté ma carrière vers des postes décroisés. Les périmètres d'intervention sont moins « macros » qu'à l'international par exemple, mais c'est plus varié et concret.

Aujourd'hui, j'éprouve de la satisfaction à inaugurer l'ouverture d'une crèche ou d'un EHPAD ou tout autre projet que je suis amené à piloter. Il y a un vrai impact dans le service rendu aux personnes, à chaque étape de la vie.



Thomas REGNIER

Director – Export & Trade Finance
CRÉDIT AGRICOLE CIB

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours porté un intérêt aux chiffres et à la finance. En parallèle de ma formation à l'IFAG, j'ai travaillé en tant que conseiller financier pour un cabinet de courtage. Pendant mon stage de 3^{ème} année, j'ai été chargé de clientèle chez **Fortuneo Direct Finances**.

Après une parenthèse de 6 mois à Londres, où j'ai été Manager assistant d'une PME de production de parfums, j'ai eu envie de continuer mon expérience à l'international. Je suis embauché en 2007 à Zurich comme Relationship Manager Trade Finance pour la Corporate Investment Banking de la **Société Générale (SGICB)**. Je commence, sous la forme d'un VIE, pendant un an puis expatrié détaché à l'étranger durant 6 autres années. Mon rôle : assister les entreprises dans leurs opérations de négoce international en couvrant les risques financiers lors des opérations d'import/export.

En Avril 2014, je relève un nouveau défi en devenant Senior Sales Trade Finance chez **Commerzbank** toujours à Zurich.

En 2016, je rentre en France pour devenir Director Export and Trade Finance au **Crédit Agricole CIB**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu un jour à régler la situation d'un cargo bloqué à un port de déchargement. Il a fallu faire preuve de réactivité, bien gérer les priorités et tout mettre en œuvre pour dénouer le problème en sachant que la perte de temps entraîne des pénalités importantes.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Pas de crise dans ce secteur : les négociations et transactions internationales de marchandises sont florissantes et il sera toujours nécessaire de les sécuriser via des financements structurés.

Si tu changeais de métier ?

J'irais encore plus loin dans les métiers des marchés financiers, ou je ferais peut-être quelque chose de radicalement différent. Mais pour l'instant, je n'ai aucune envie de changer d'activité.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime les sports de combat ; j'ai aussi mon permis bateau. Il est très agréable de naviguer sur les lacs suisses !

Tes plus belles réussites

- Je ne pense pas à la réussite de la conduite d'un dossier en particulier.
- Le plus important pour moi, c'est de réussir mes transactions. J'aime ce métier et j'essaie de le faire le mieux possible, au-delà de la gratification du salaire.



Pascal RIPOLL

Manager BARCLAYS PATRIMOINE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG, j'ai fait de la vente en progressant à chaque poste. Formateur conseil chez **Sensormatic** pendant 3 ans, je passe Directeur d'agence chez **SPS sécurité** (Groupe Ecco) pendant 1 an à manager 22 personnes à l'âge de 27 ans. J'évolue en devenant Directeur régional chez **IMR SA**, une société de marketing opérationnel et force de vente supplétive. Pendant 4 ans, je recrute, forme et anime un réseau de 120 commerciaux et merchandisers.

A 33 ans, je reprends ma 1^{ère} société dans la production audiovisuelle : **Groupe Master Image**. Je dirigeais 26 permanents et 50 intermittents. Pendant 8 ans, j'ai créé 5 sociétés (holdings et filiales) et fais progresser le CA de 2M€ à 7,3M€ pour la revendre en 2006. A ce moment-là, je reprends une 2^e société : **LTX International SA** spécialisée en signalétique, stands, événementiel et multimédia. Je la cède 2 ans après pour rejoindre **Gerco**, une PME conseil en défiscalisation.

En 2009, j'intègre **Barclays Patrimoine** en tant que Manager. J'anime une équipe de 6 conseillers financiers et développe une clientèle « Premier ».

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes expériences d'entrepreneurs m'ont apporté, à chaque fois, une grande satisfaction : la sensation d'être libre et de maîtriser son destin.

Les tendances sur ton marché ?

La banque en ligne bouleverse la donne. Les clients veulent un service immédiat et moins cher surtout sur des prestations qu'ils peuvent effectuer eux-mêmes. En revanche, il y a une demande de conseils financiers personnalisés. Les réseaux spécialisés avec des métiers d'experts ont donc un bel avenir.

Si tu changeais de métier ?

Entreprendre toujours et encore !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais 5/6h de sport par semaine : VTT, tennis et jogging. Je suis également instructeur national de plongée (Cmas). Mon père était également instructeur et a participé à l'écriture de quelques livres sur la physique de la plongée. Auparavant, j'ai fait de la compétition en ski, voile et planche à voile à un niveau Français mais j'ai arrêté depuis ces sports à un haut niveau.

Tes plus belles réussites

- J'ai vendu un contrat de plusieurs millions d'euros à la plus grosse entreprise d'aéronautique mondiale alors que j'avais une PME de 50 salariés.
- Les rapports conviviaux et de confiance que j'ai su instaurer avec mes équipes en tant que manager et qui ont permis de remporter des challenges, de travailler efficacement dans une ambiance conviviale.



David SPAULT

Directeur de la relation client GROUPAMA RHÔNE-ALPES AUVERGNE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

En 2016, je prends la direction des activités Epargne et Gestion de patrimoine (6 managers, 29 CGP et 30 gestionnaires). En 2020, je mets en œuvre et pilote la toute nouvelle Direction de la relation client.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'omnicanal. Le client n'est plus seulement « internet », « agence » ou « téléphone ». Il est tout à la fois et veut pouvoir utiliser chacun de ces canaux en fonction de ses besoins, du temps disponible, etc. Le Digital n'est qu'un moyen, un support pour viser l'excellence dans la relation client.

Si tu changeais de métier ?

Etre « patron » de différentes affaires touchant à mes passions (moto, outdoor, musique...) et toutes au Pays Basque...et pourquoi pas reprendre un portefeuille d'agent d'assurance...à Biarritz !

Et pendant ton temps libre ?

Course à pied 3 f/sem pour évacuer. Moto le week-end pour les sensations. Ski l'hiver et les vagues de l'océan l'été.

Tes plus belles réussites

- Être reconnu par mes équipes comme étant un manager très exigeant, soucieux de performances mais avec lequel on apprend et on évolue.
- Etre reparti sur les bancs de l'école en 2006 tout en poursuivant mon parcours professionnel. Se former, entretenir son capital de savoir est incontournable.



Marc VANKENHOVE

Directeur VANKENHOVE FINANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Et pendant ton temps libre ?

J'arrêtera 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.



Olivier DE LA CLERGERIE

Responsable Gestion Privée SWISSLIFE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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.

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 !



Benjamin WALLIMANN

Managing Partner WINDCLIFF PARTNERS

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 un cabinet de conseil en Fusions-Acquisitions, Levées de fonds & Transmissions

Une de 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.

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.

Tes plus belles réussites

- Avoir intégré l'équipe de M Capital Partners. Le métier d'investisseur est exigeant puisqu'il fait appel à des compétences en analyse stratégique et financière ainsi qu'à de réelles capacités à convaincre le chef d'entreprise de notre capacité à apporter autre chose que des financements à la société.
- Notre équipe d'experts financiers s'impose des challenges importants puisque nous sommes passés de 5 à 150 millions sous gestion en l'espace de 10 ans !