



AGRO-ALIMENTAIRE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Thibault BEAUJOT

General Manager PANETON BAKERY (Boulangerie)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours est assez atypique : après un BTS électrotechnique, et fort d'une expérience de journaliste sportif amateur, je me réoriente vers le marketing en effectuant un DEES Marketing (Bachelor). J'intègre l'IFAG en 2006 via l'admission parallèle et effectue deux années en alternance en tant que Responsable Marketing/Communication pour la chaîne de restaurants « **LA BOUCHERIE** ». Depuis toujours attiré par l'international, je décroche à la sortie de l'école, grâce à notre réseau Alumni, un stage à Montréal au sein de la filiale Canadienne des **LABORATOIRES BOIRON**. Celui-ci se transforme en emploi permanent. Durant 5 années, j'occupe plusieurs postes en Marketing puis Ventes jusqu'à créer et occuper le poste de Trade Marketing Manager. Cette expérience me permet de me découvrir une passion pour la distribution et les FMCG (Fast Moving Customer Goods).

Fin 2013, je ressens le besoin de changer d'air, de me fixer de nouveaux défis, notamment celui d'évoluer dans un environnement 100% anglophone.

Je m'envole pour le pays des All Blacks où je rejoins **RECKITT BENCKISER**, fabriquant des marques Nurofen, Veet et Durex, etc. En 2019, je deviens National Business Manager de **L'ORÉAL**. Trois ans plus tard, **PANETON BAKERY** (Boulangerie) me propose de devenir General Manager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Boiron Canada : passer de stagiaire à « bras gauche » du Président, comme mon patron aimait me surnommer, en seulement 5 ans... Ce fut une expérience très riche. J'y ai énormément appris, découvert les ventes, le management d'équipe et senti ma carrière décoller. J'ai aussi eu la chance de rencontrer Thierry Boiron, Président des laboratoires éponymes, et ancien IFAGuien, un homme très inspirant...

Et pendant ton temps libre ?

Surf l'été, ski l'hiver. Sinon, je suis devenu Président de la French New Zealand Chamber of Commerce (FNZCCI) qui me permet de rencontrer beaucoup de représentants de marques française souhaitant s'installer en NZ.

Tes plus belles réussites

- Avoir le sentiment d'avoir trouvé ma voix dans un domaine stimulant et qui me passionne
- Être devenu bilingue en anglais... même si je n'ai pas encore perdu mon accent bien français !



Quentin BEUZELIN

Responsable ebusiness GRANDS MOULINS DE PARIS

IFAG Montluçon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

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

Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Tes liens utiles

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

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



Jean-Luc CAMERANO

Directeur d'enseignes
EURIAL ULTRA-FRAIS

IFAG Lyon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma dernière année IFAG en entreprise, j'ai intégré le groupe **NESTLÉ** en juin 1991, au sein de la division produits laitiers frais, en tant que Responsable de secteur, puis j'ai évolué comme Formateur Merchandiseur régional au sein de la région Est. Pour enrichir mon parcours, j'ai rejoint le service marketing en tant que chef de produits sur les desserts ultra-frais, pendant 2 ans et demi.

Puis retour au commerce en tant que Responsable de la région Rhône-Alpes. J'ai ensuite intégré la division Glaces et Surgelés du groupe Nestlé, en prenant un poste de Responsable Marketing Enseignes. Je passe ensuite à la négociation pendant 5 ans comme Responsable d'Enseignes. Enfin, je prends la Direction du Développement Commercial et deviens mi 2012, Directeur National des Ventes de Nestlé Grand Froid (67 personnes + 25 stagiaires en été, 300 M€ de CA avec une répartition : 55% Glaces / 45% surgelés.

Après 27 ans passé chez Nestlé, je rejoins en tant que Directeur d'enseigne début 2018 le Groupe **AGRIAL** et sa filiale **EURIAL ULTRA FRAIS**, N°1 des MDD sur les yaourts nature et aromatisés, spécialités, allégés, crèmes, flans, mousse, bifidus et fromage frais.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au marketing fut un levier pour ma carrière et une source d'enrichissement importante en termes de stratégie, de culture marché/produits, de connaissance des différents métiers car nous devons travailler avec toutes les fonctions de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Les métiers du commerce représentent l'avenir. Ils sont incontournables et deviennent de plus en plus stratégiques dans les organisations avec l'émergence de nouveaux métiers comme le Category Management qui font la jonction Marketing/Vente.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour du sport, entraîner et développer des jeunes en formation par exemple.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport pour m'entretenir et voyager. J'adore cette activité : chaque année, avec ma famille, nous visitons une capitale européenne.

Tes plus belles réussites

- La création d'une nouvelle démarche catégorielle et de segmentation du rayon nommée « Impulsion Grand Froid » lorsque j'étais au développement commercial de Nestlé. J'ai participé à des conférences et eu des articles dans la presse professionnelle autour de ce concept.
- Des satisfactions humaines : lorsque vous faites évoluer des collaborateurs, ou que vous réussissez à fédérer et motiver une équipe, autour d'un projet collectif, avec le succès au bout.



Romain GALON

Directeur National des ventes STALAVEN

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 2005, étudiant à L'IFAG Angers, j'ai réalisé mon stage de fin d'études à Paris en tant qu'assistant chef de produit chez **UNILEVER FOODSOLUTIONS** (BU Restauration Hors Foyers). Par la suite, j'ai souhaité étendre mes compétences à la vente. En 2006 j'ai rejoint la **SOCIETE PERE DODU DU GROUPE DOUX** comme chef de secteur sur la région de Saintes - Bordeaux.

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

En février 2016, **MAITRE COQ** me propose de devenir Responsable régional des ventes GMS pour l'Ouest de la France. Je resterai 7 ans et en 2023 j'évolue naturellement vers un poste de Direction National des ventes chez **STALAVEN** spécialisé dans la conception de charcuteries et des produits traiteurs frais, Jambons, terrines, saucissons, taboulés, soufflés, feuilletés, gratins

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Alexandra GUEORGUIEVA

Associate Director, CTC Nordics COCA-COLA EUROPACIFIC PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé en 2011 ma carrière en IT, à l'aide du format V.I.E. Je suis entrée droit dans la gestion d'entreprise « end-to-end », en créant et prenant en charge une structure de développement informatique de 16 personnes. 3 années formidables, pendant lesquelles j'ai appris qu'il ne fallait jamais arrêter d'apprendre.

J'ai poursuivi dans le cercle des grandes entreprises en rejoignant **IBM - CONCENTRIX**. Cela a donné le début de mon expérience dans le format « **Shared Service Centers** », gérant deux équipes de plus de 90 personnes en Europe et en Asie Pacifique.

J'ai rejoint **HPE** en 2015 pour prendre en charge les équipes prévente et design (21 personnes)

En 2018, je suis arrivée à la direction financière de **COCA COLA EUROPEAN PARTNERS (CCEP)** devenu **COCA COLA EUROPACIFIC PARTNERS** en charge des fonctions Customer-to-Cash, France (20 personnes). En 2023, je deviens Directrice Associée des équipes **CTC, NEBU et BENELUX**, sur l'intégralité des fonctions Customer-to-Cash (70 personnes réparties sur 2 équipes en Bulgarie et en Belgique) et en 2023 de la zone Nordics.

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

Une attention particulière est portée sur l'optimisation et automatisation des processus.

Un autre grand axe de développement est l'empreinte écologique liée au plastique. Les ambitions du secteur sont de réduire considérablement l'utilisation de matériaux d'emballage vierges et en n'utilisant que des matériaux d'emballage recyclables à 100 %.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La gestion des équipes et des processus complexes. Ma connaissance transverses de l'entreprise et l'analyse des points bloquants pour faciliter les flux de travail.

Je suis une « people manager » qui sait créer et consolider des équipes complètes, capables de collaborer ensemble.

Et pendant ton temps libre ?

Mon temps est dédié à ma famille 😊
Je participe activement au développement et à la promotion de l'équipe de [Basketball en Fauteuil Roulant "Levski"](#). Cette cause m'est proche au cœur, et une source d'inspiration.

Ta philosophie de vie

« Fais ce que tu dis, dis ce que tu fais. »

Le Respect et l'envie de me mettre à la place d'autrui, de le comprendre, m'enrichit et me fait grandir !

Liens utiles

[Les cinq dysfonctions d'une équipe](#) by Patrick Lencioni

[CCEP Finance Internships](#)

[CCEP France](#)



Dominique GUIVARCH

DSI Groupe GROUPE INVIVO

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier /secteur ?

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

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition

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

Ce que la vie t'a appris ?

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



Christophe JEGOU

Directeur Category Management LAÏTA PCG

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Gilone LUZUY DE MAILLARGUES

Operation & Off-Trade Manager GALIENA (Import & distribution de vins)

IFAG Nantes - Promotion 2019

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'obtention d'une licence en gestion à Rennes, j'ai effectué une année de césure aux États-Unis pour améliorer mon anglais et suivre des cours de marketing. De retour en France, j'ai poursuivi mes études en faisant un master à l'IFAG, en raison de son orientation vers l'entrepreneuriat. En 2019, après avoir obtenu mon diplôme et effectué deux années d'alternance dans le traitement des transactions des clients institutionnels chez **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES SERVICES (SGSS)**, mon conjoint et moi avons déménagé en Asie, à Singapour.

Sur place, j'ai mis du temps à trouver un emploi. L'alternance n'est pas reconnue de la même manière qu'en France, puis en raison de la pandémie de Covid-19, les conditions d'obtention des permis de travail se sont durcies. Après quelques mois, j'ai pu compter sur la communauté française locale pour être mise en contact avec le patron de **GALIENA**, entreprise d'importation et de distribution de vins. Après avoir débuté en tant que chargée de marketing, j'ai évolué vers un poste plus transversal en tant qu'Operation & Off-Trade Manager, qui nécessite d'avoir une vision plus globale de l'entreprise afin d'implémenter de meilleurs processus et outils pour améliorer son efficacité.

Les tendances à venir dans ton métier / secteur ?

Beaucoup de concurrence entre les distributeurs de vin et une demande croissante pour les vins issus de l'agriculture biologique et de la biodynamie.

Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

La polyvalence avant tout mais aussi la proactivité, la capacité d'adaptation, l'organisation. J'ajouterais l'envie d'apprendre : le milieu viticole est un puit de connaissances sans fin. J'ai d'ailleurs suivi une formation Wine & Spirit Education Trust (WSET). J'ai acquis le niveau 2 et compte bien obtenir le niveau 3 d'ici la fin de l'année !

Et pendant ton temps libre ?

Je consacre du temps à mon mari, continue à me former, et fais du sport. Malgré sa petite taille, Singapour offre un cadre de vie agréable avec de nombreuses opportunités pour se connecter à la nature. Située au cœur de l'Asie du Sud-Est, la ville nous permet de voyager vers des destinations incroyables en seulement 2/3 heures de vol (Bali, Thaïlande, Vietnam, Cambodge et tant d'autres). Nous avons également récemment visité la Corée et le Japon lors de voyages un peu plus longs.

Ta philosophie de vie

Plus une situation est difficile, plus il y a d'opportunités d'apprendre et d'évoluer.

Les liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[SG Self-Assessment Visa](#)

[Les expatriés français à Singapour sur FB](#)



Taoufik MRINI

Président Directeur Général GROUPE MAISON COLLET

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Arrivé chez **PANZANI** en alternance à mon entrée à l'IFAG en 2004, j'ai occupé le poste de chef de secteur junior sur Paris pour démarcher les magasins de proximité. En 2^e année, mon périmètre s'est élargi à la petite et grande couronne. Puis en 3^e année, j'ai été embauché au poste de chef de secteur confirmé en Bourgogne. Après 8 mois, j'ai changé de région pour m'occuper du Mans avec une casquette complémentaire, la gestion commerciale d'une centrale d'achat. En 2010, j'ai saisi une opportunité interne : devenir Responsable information et outils. Peu de temps après je suis devenu Responsable d'enseigne puis Responsable des Clients Nationaux Comptes clés. Depuis 2018, je suis Directeur Commercial de la **BU BELLEVUE**, leader de la transformation du blé dur en France (filiale Panzani).

De 2022 à 2025, je deviens country Manager et Directeur Général de **BORGES-TRAMIER**, acteur majeur du FMCG dans l'univers des huiles alimentaires, olives, condiments et fruits secs, filiale française du Groupe espagnol BORGES.

En avril 2025, le Groupe Maison Collet me propose de devenir PDG. Il s'agit d'une entreprise familiale en Auvergne Rhône-Alpes, forte de 130 Salariés et 35M€ en 2024, reconnue pour son savoir-faire laitier et végétal depuis 50 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites ?

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

Et si tu changeais de métier ?

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



Franck NADAL

Export Director BISCUITERIE MÈRE POULARD

IFAG Toulouse - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Vincent PASQUIER

Directeur Financier LIMAGRAIN COOP (GROUPE VILMORIN)

IFAG Montluçon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Jérôme RAJON

Dénicheur de vin - Oenotourisme VIE D'OC

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 **Merial** (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 en tant que Responsable du contrôle de gestion, des achats et du contrôle interne de la **MUTUALITE FRANÇAISE DE L'HERAULT**, qui compte 500 salariés et 35 établissements et services.

En 2020, je prends un virage et me forme puis occupe différents jobs dans le vin jusqu'à me mettre à mon compte.

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.

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait puisque je suis passé de l'assurance à un métier lié à ma passion : le vin.

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.
- Avoir changé de métier et m'être orienté dans une activité autour de ma passion



Olivier ROY

Export Manager THOMAS EXPORT (Fromagerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis ma 3^e année de l'IFAG, je travaille dans l'agroalimentaire ! D'abord aux EU pour un importateur de fromages et charcuterie où j'ai exercé, pendant 3 ans, la fonction de commercial Merchandiser sur la région de New York. Malheureusement, un souci de visa m'a contraint à partir des States et à rejoindre la GB chez **BRIDOR** pour devenir Responsable Grands comptes du SO de l'Angleterre durant 2 ans. Puis, **DANIEL DESSAINT TRAITEUR** (salades et crêpes) situé à Arras, me propose de créer son Département Export en Angleterre. La mission prend 2 ans. Je migre ensuite vers Paris pour faire un court séjour, dans la lingerie, chez **PRINCESS TAM TAM**. Mais l'agro-alimentaire me rattrape et **MADRANGE** me propose le poste de Responsable Benelux que j'occupe durant 3 ans. En 2010, **Fromagerie JEAN PERRIN** souhaite développer son activité Grand export et me confie ce nouveau challenge que j'occupe durant 13 ans.

En 2023, **THOMAS EXPORT** me propose de les rejoindre. Notre catalogue comprend 4000 produits sélectionnés auprès de 270 fournisseurs. Chaque mois, nous recevons et exportons plus de 250 tonnes de fromage par avion, par bateau ou par route, partout dans le monde.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

la création d'un département export, un défi bien différent du rôle de commercial à l'étranger. Cela impliquait de gérer des aspects spécifiques comme l'adaptation du packaging, l'étiquetage, la logistique, la tarification et les contraintes douanières — autant de facteurs essentiels mais souvent absents du quotidien d'un simple commercial export.

Les tendances à venir ?

Un retour vers des produits traditionnels, de terroir, du bio et AOC. L'Asie et ses modes d'alimentation renouvelés (consommation de laitages) ouvrent des relais de croissance extrêmement importants.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du design ou de l'architecture. Des métiers dans lesquels la créativité l'adaptabilité et la réactivité sont primordiales. Sinon, je ferais du conseil pour des PME qui souhaitent exporter leurs produits agri-agro.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du ski l'hiver et de la plongée sous-marine l'été. Je faisais de la gym Suédoise sur Paris. Et puis, j'aime voyager même durant mon temps libre.

Tes plus belles réussites

- Etre parvenu à « faire mon trou » aux Etats-Unis, à m'intégrer alors que j'étais jeune (3^e année de l'IFAG), que je ne connaissais rien à l'agro-alimentaire et parlais un anglais très scolaire ! L'entreprise voulait me garder mais une contrainte de visa m'a obligé à partir.

Ce fut, pour moi, une très belle expérience et une réussite personnelle qui a conditionnée l'ensemble de mon parcours actuel.



Philippe SOUCHE

Global Business Development Director
CHATEAU MINUTY (Moët Hennessy)

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Je suis revenu sur Paris pendant 2 ans pour manager une équipe de 5 personnes en tant que chef des ventes nuit de Paris Intramuros (le plus gros en France). Puis on m'a demandé de reprendre la région de Bordeaux en tant que Directeur des Ventes. J'y suis resté 6 mois et en juin 2009, j'ai eu l'opportunité de me rapprocher de ma famille en devenant Directeur Adjoint des ventes IDF et Directeur Hors-Domicile avec 7 équipes de chefs de vente à piloter soit 40 personnes. De 2015 à 2022, je pilote les ventes France et Global de Pernod Ricard.

En 2022, je rejoins **LE CHATEAU MINUTY** appartenant à Moët Hennessy (la division vins & spiritueux du groupe LVMH) en tant que Global Business Development Director.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton secteur/ métier ?

L'évolution des modes de consommations : aujourd'hui l'alcool est davantage consommé à la maison et moins dans les débits de boissons autorisés. Deuxième exemple : la consommation d'alcool se décale de la journée vers le soir et de la semaine vers le week-end.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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