CLUB REPRENDRE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Olivier BOUCHET

Repreneur et dirigeant
SAS CULAUD (Bois)

IFAG Paris - Promotion 1994

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie ?

A chaque jour suffit sa peine ! Relativiser.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Patrick BRUNET

Repreneur cofondateur
Holding ADOA (Automatisme/Motorisation)

IFAG Paris - Promotion 1991

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Tes plus belles réussites ?

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

Tes conseils de repreneurs de sociétés ?

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Laurent CHARTREUX

Repreneur et Dirigeant
BOUILLOTTE ET CHAUDRON

IFAG Paris - Promotion 1987

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu arrivé à reprendre une entreprise ?

J'aime l'Italie ce qui explique certainement que j'ai obtenu mon 1er job chez **Pirelli** en tant que contrôleur de gestion, dès ma sortie de l'IFAG. J'y reste 4 ans puis rejoins **Sanara**, pour prendre en charge le contrôle de gestion France et Europe de cette société spécialisée dans la logistique. Au bout de 2 ans, je rejoins **Soderco** une PME (30 salariés) de distribution de matériel de bureau. Responsable administratif et Financier, j'y ai vécu une très belle expérience d'un an mais **Lavazza** me propose la Responsabilité du contrôle de gestion de l'entreprise. J'évolue ensuite au poste de Secrétaire général de la partie Supply Chain, RH, Finance. Une aventure qui a duré 18 ans au sein de cette entreprise familiale italienne passée de 30 à 200 collaborateurs.

En 2013, je négocie mon départ et cherche une société à reprendre. Deux ans de sourcing pour trouver et racheter **Bouillotte et Chaudron** en 2016. Cette société de services à la personne à domicile comprenait 35 salariés pour 950K€ de CA ; 3 ans plus tard, nous sommes 45 salariés pour 1,2M€ de CA.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'espérance de vie augmente et donc le nombre de personnes dépendantes va inéluctablement s'accroître. De nouveaux métiers et des technologies dédiées sont en train d'émerger. B&C travaille avec deux partenaires dans ce sens. La création de structures médico-sociales avec une vision plus transverse du secteur des services à domicile ? Actuellement tout est conçu et déployé en silos !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Le développement commercial en plus de la rationalisation des process et l'organisation des RH.

Ce que la vie t'a appris ?

Rien n'est acquis et garder une ouverture d'esprit pour évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la randonnée, de la marche nordique dans les montagnes de l'Ariège où je réside maintenant. Je suis également Co-Président des chefs d'entreprise des Pays Cathares.

Ton ambition ?

Innover dans ce secteur où il reste beaucoup à faire

Ta philosophie de vie ?

« Deviens ce que tu es » (Nietzsche)

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Philippe DALAUDIERE

Repreneur et Directeur Général
DALOFI SA (Hôtellerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

En 2005, mon père me propose d'intégrer la structure. Aujourd'hui, la direction de la holding **Dalofi SA** est un tandem. Depuis 8 ans, notre association a permis de faire passer le CA de 4,2 M€ à 7,5 M€ de 35 à 70 personnes et de 157 chambres à 300 aujourd'hui !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Sportivement, je suis passionné de basket depuis l'âge de 7 ans.

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Jean-Philippe DUMONT

Repreneur et dirigeant
ARDEX EMBALLAGES (Alimentaire)

IFAG Paris - Promotion 1993

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Philippe EVRARD

Repreneur et ex-PDG de ANCONETTI
Fondateur de IN EX TOO

IFAG Toulouse - Promotion 1977

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Au début des années 70, il était possible d'entrer l'IFAG tout de suite après le Bac, ce que j'ai fait à l'âge de 17 ans ! L'école imposait une expérience professionnelle de plusieurs mois pour obtenir le diplôme. C'est ainsi que j'intègre **Anconetti**, l'entreprise familiale créée par mon père en 1951. J'y apprends toutes les fonctions pendant 8 ans et deviens PDG à 28 ans lorsque mon père prend sa retraite en 1983. A l'époque, la société était spécialisée dans le sanitaire, comprenait 5 points de ventes, 80 collaborateurs et réalisait un CA de 15M€.

Pendant 25 ans j'ai travaillé sur plusieurs axes :

- Le développement de la marque distributeur Anconetti. la plus connue dans le SO devant Porcher, Delafon…. Elle représentait 40% de notre CA sanitaire alors qu'en général le ratio est plutôt de 10/15%.
- La création d'une nouvelle activité chauffage/génie climatique qui a fini par constituer 40% du CA global (le reste étant 40% sanitaires, 20% plomberie et accessoires)
- Le déploiement de points vente dans le Grand Sud-Ouest (Midi Pyrénées et Sud Aquitaine).

Nous sommes ainsi passés entre 1975 et 2008, date de la revente de ma société de 5 à 14 implantations de 80 à 160 salariés t de 15 à 37 M€ de CA.

En avril 2008, je tente une nouvelle aventure et m'associe à Jardin au bout du monde, éditeur et importateur de meubles de jardin design pour distribuer leurs produits sous mon enseigne **In Ex Too**. Nous ouvrons une 1ère boutique (400m²) au nord de Toulouse. En avril 2014, nous ouvrons un 2ème magasin (300m²) à Labège.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'un club de plombiers (1988) en vue de la promotion de la marque Anconetti et du circuit professionnel. Personne n'y croyait alors que 800 plombiers ont signé et payé 130€ chacun pour nos actions communes. Cela m'a appris qu'en croyant à un projet et en le défendant, rien n'est impossible !

La tendance à venir dans ton secteur?

Le meuble de jardin moyenne gamme et très design ne demande qu'à être développé sachant qu'aujourd'hui, il y a soit du très haut gamme cher soit, du très bas de gamme.

Si tu changeais de métier ?

Créer une marque propre de meubles et la faire fabriquer par des usines européennes.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de golf. Par ailleurs, j'ai créé « Covins d'abord », un club qui organise 1f/mois des dégustations de vins produits par de petits viticulteurs.

Tes plus belles réussites

- Avoir développé l'entreprise familiale et l'avoir revendue dans de bonnes conditions financières et « intellectuelles ». En effet, les repreneurs ont gardé la philosophie de marque distributeur par exemple.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Laurent GESSE

Repreneur et Président
AXIAL DESIGN ESPACE

IFAG Lyon - Promotion 1997

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Eric HUNAUT

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

Repreneur d'entreprise

IFAG Auxerre - Promotion

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Joachim LEBLANC

Repreneur et Dirigeant
AVENIR COMPLEXAGE SERVICES
(Emballage, packaging)

IFAG Angers - Promotion 2004

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

La 3e année à l'IFAG m'a permis d'obtenir un CDD de 6 mois chez **Alcan**. C'est un IFAGuien, responsable des achats, qui m'a confié la mission de standardiser et d'optimiser la fonction emballages des produits cosmétiques. Les autres 6 mois de l'année, j'ai rejoint la filiale commerciale de **Lactalis à Londres** en tant que contrôleur de gestion. Après l'IFAG, je suis tout de suite reparti au Royaume-Uni pour améliorer mon anglais. Pendant 1 an, j'ai été **barman à Londres et à Bristol.**

En septembre 2006, **Pomona** me propose d'améliorer le poste de contrôle de gestion de sa branche murisserie située à Antony. Après un an, je postule chez **ATM Pet Food** pour mettre en place le contrôle de gestion De 2007 à 2014, je me suis occupé, avec une équipe de 9 personnes, de la DAF des 3 sociétés du groupe ATM qui comprend 250 salariés et réalise 68 M€ de CA Nous fabriquons des aliments pour animaux de compagnies à marque distributeur et nourrissons 1 animal domestique sur 8 en France.

Début 2014, je reprends **ACS** une société de 25 salariés créée en 1993, spécialisée dans l'impression et le complexage de matériaux souples pour petites et moyennes séries.

Positionnée en tant que réel partenaire des industriels, ACS intervient aujourd'hui essentiellement dans les secteurs : cosmétique, agroalimentaire et pharmaceutique.

L'expertise d'ACS permet à nos clients d'obtenir l'emballage le mieux adapté à leurs besoins en travaillant les deux fonctions principales du film ou du complexe, à savoir, la qualité de l'impression (marketing) et la protection du produit (qualité).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Alcan m'a permis de me rendre compte que le contrôle de gestion consiste à passer du temps sur le terrain et pas seulement à analyser des chiffres. Une mission très formatrice!

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et passe pas mal de temps à découvrir mon nouveau métier (l'emballage) pour développer ma propre structure.

Tes plus belles réussites

- Avoir modifié le positionnement et l'image de la finance au sein de l'entreprise ATM. Pour cela, j'ai mis en place un système visuel de communication interservices qui permet à chacun des membres de mon équipe d'évaluer tous les mois notre relation aux autres départements.
- Avoir monté un système de gestion qui me permet ainsi qu'à la Direction Générale de prendre des décisions stratégiques plus facilement.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Jean-François LUFEAUX

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

IFAG Paris - Promotion 1989

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

Je suis aujourd'hui Directeur Général de **Solf Production**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du cinéma, réalisateur de films !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise en 2002 et sa progression actuelle de 3 associés au départ à 50 salariés aujourd'hui.
- Nous sommes toujours indépendants, nous avons développé l'entreprise sur fonds propres, sans pénaliser la rentabilité.
- De fait, nous envisageons l'avenir avec optimisme et détermination à travers un projet ambitieux de croissance externe. Une nouvelle phase en perspective !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Stephan MALAQUIN

Gérant
LES 3 PILIERS (Restaurant)

IFAG Angers - Promotion 2009

Repreneur d'entreprise

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Patrice NICOLAON

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

Repreneur d'entreprise

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai débuté ma carrière professionnelle

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Etre entrepreneur et avoir repris, avec un associé, l'entreprise Malochet. Une satisfaction car nous sommes en croissance constante depuis plusieurs années.
- De créer les conditions pour me développer sur le plan personnel et professionnel
- …la naissance de ma fille il y a 8 ans !! ☺

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Vasken PAMOKDJIAN

Repreneur et Dirigeant
FINECO EUROFINANCEMENT
(Recherche en Financement de R&D)

Repreneur d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes?

Celle que je vis depuis plus de 23 ans en tant qu'entrepreneur dont le défi est de faire progresser plusieurs paramètres en même temps : qualités des prestations et des relations humaines (partenaires, collaborateurs, clients), performances économiques, engagement de l'entreprise dans sa responsabilité sociétale (actions humanitaires, mécénat culturel, formation des jeunes…).

La tendance à venir dans ton métier?

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

Si tu changeais de métier ?

Œnologue !

Et pendant ton temps libre ?

Ma passion : « le genre humain », j'aime partager des moments de convivialité avec ma famille et mes amis.
Egalement administrateur d'une caisse de Crédit Mutuel + animateur de réunions du type « Savoir communiquer avec son banquier », pour les créateurs d'entreprises.

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Françoise LAFAIX (Née PROTON)

Co-repreneur & Directrice générale
ESPACES VERTS DES MONTS D'OR

IFAG Lyon - Promotion 1996

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

J'ai fait un bac scientifique (D) et un BTS Tech de co option agroalimentaire. Durant ce dernier, j'ai réalisé un stage en marketing chez **Général Traiteur** filiale produits frais de **Panzani**. Ensuite, j'ai fait l'IFAG en classique et un stage en 1ere année chez **Lustucru frais**. Cela nous a permis de faire le Diag en 2e année chez **Lustucru** toujours aux produits frais. Puis en 3e année, un prof me suggère de faire le stage/emploi de 9 mois dans l'entreprise créée par mes parents en 1973, **Espaces verts des Monts d'Or**. J'ai suivi ses conseils et depuis suis devenue Directeur Général de l'entreprise. Mon frère Dominique Proton, également IFAguien (Lyon 1993), en est le PDG. Mon père est parti à la retraite il y a 10 ans et ma mère, il y à 3 ans. Nous avons racheté l'entreprise en 2006.

J'ai toujours vu mes parents entrepreneurs et je peux dire que c'est moi qui ai frappé à leur porte. La démarche est importante pour une bonne reprise. Nous avons su la faire évoluer grâce à une bonne répartition des rôles. Je m'occupe de la partie commerciale & marketing, mon frère de la gestion. Nous faisons ensemble les bilans individuels, la supervision des conducteurs de travaux et le planning.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque le chiffreur (BE) a subitement quitté l'entreprise, j'ai dû apprendre à chiffrer un chantier (hommes, matériaux, machines) avec zéro données ou presque. Cela m'a demandé beaucoup d'énergie et de temps. Du coup, j'ai monté une base de données performante avec prix de revient, rendements... ! Et aujourd'hui ça marche !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les espaces verts font aujourd'hui partie de la stratégie d'image des élus locaux. Ils vont continuer de croître comme le bâtiment auquel nous sommes liés. Nous devrons continuer à diversifier nos prestations.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans l'immobilier pour monter une agence.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du judo de 7 à 30 ans (ceinture noire). Aujourd'hui, je fais de la gym 1f/semaine et beaucoup de ski l'hiver (tous les 15 jours). J'appartiens à un groupe de réflexion de spiritualité ignatienne depuis l'âge de 18 ans.

Tes plus belles réussites

- Avoir racheté l'entreprise avec mon frère en 2006 et la faire évoluer depuis.
- La certification 14001 est une belle victoire. Elle nécessite la mise en place d'un management participatif à tous les niveaux de l'entreprise : grille d'achat durable, investissement dans matériel peu polluant et peu bruyant, tri déchet, recyclage, limitation consommation d'énergie, volet social, écoconduite…
- Avoir trouvé l'équilibre entre famille (3 enfants) et travail.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Entreprendre & Reprendre

Thierry RAVIER

Président Directeur Général
TRANSPORTS GERVAIS

IFAG Lyon - Promotion 1983

Repreneur d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

En 2006, je saisis une opportunité et rachète **Gervais Transports** (90 personnes puis **Interpool** (25 salariés) (18 personnes) en 2007 et **Dauphiné 38** en 2010. Le Groupe **Gervais Transports** représente aujourd'hui 120 salariés pour 15 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE