IFAG ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

DISTRIBUTION & RETAIL

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Isabelle ALLEGAERT

Managing Director
INMAC WSTORE (BECHTLE GROUP)

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

Tes liens utiles

Inmac-wstore.com

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Nelly BABIN

Leader communication événementielle DECATHLON FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis arrivée chez **Décathlon** en avril 2011 en ayant pour projet d'évoluer au sein de l'entreprise. J'ai commencé en tant que **Responsable de rayon** sur le magasin de Blois.

Rapidement, mon patron me propose de gérer la consolidation running, marche et sport d'eau. Je manage alors 3 personnes. Après une année où je finis, avec mon équipe, sur la 1ère place région du rayon sport d'eau, mon directeur m'offre l'opportunité de prendre la responsabilité du rayon Montagne. Un beau challenge car il s'agit alors de gérer le plus gros rayon du magasin avec 4 collaborateurs. Une très belle année sur 2013 avec un record de CA battu sur le magasin et sur le rayon montagne où je clôture un CA en hausse de 19,6 %.

Mon objectif sur 2014 était de valider ma potentialité par le travail du linéaire qui est le premier « vendeur » dans nos magasins et une compétence primordiale de notre fiche métier. Au bout du compte, une victoire et un travail reconnu du linéaire par mon DR et par les DM.

En octobre 2014, je deviens **responsable d'exploitation et du service clients** du magasin de Châteauroux. C'est un management transversal par projet.

Le service clients est un management direct des 8 collaborateurs du service, des caisses, des paiements différés, des cartes cadeaux… Après 4 ans, je deviens Directrice du Magasin de Amilly (45) où je reste un peu plus de 3,5 ans.

En 2020, j'ai la charge de l'événementiel et des partenariats au siège de Decathlon France et depuis 2022, je manage la communication événementielle de Decathlon France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'enjeu demain sera surtout humain avec un réel savoir-faire, de la part des managers, concernant le pilotage du changement.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans le domaine du sport plutôt avec une dimension humaine qui consisterait à aider les personnes à grandir ou à évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de sport, j'essaie de pratiquer toutes les semaines une activité : course à pied, vélo, sports extrêmes (parachute, parapente, saut à l'élastique…).

Tes plus belles réussites

- Mes performances économiques sur le rayon sport eau en 2011 ainsi qu'en 2013 sur le rayon montagne (Perf A +19,6 % de progression du CA).
- La reconnaissance de mon travail sur le linéaire, au niveau régional.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Valery BOROCCO

Directeur Régional
CARREFOUR

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis entré chez **Carrefour** lors de ma 3e année à l'IFAG en 1992. J'y suis toujours en ayant changé de poste environ tous les 2 ou 3 ans.

Comme souvent en Grande Distribution, j'ai alterné dans un premier temps des postes fonctionnels et opérationnels : **chef de produits sur l'alimentaire, directeur de supermarché puis acheteur épicerie.**
En 2000, je bascule sur le non alimentaire en tant qu'**acheteur téléphonie et bureautique** des 200 hypermarchés français. Deux ans plus tard, je prends en charge les **achats du département « photo ».** En 2006, mon désir de retrouver à nouveau une activité opérationnelle m'amène au poste de **chef de département produits frais** d'un hypermarché.

En 2007, je suis nommé à **la direction des achats de « l'image et du son »** pour la France. Fin 2010, le groupe me propose **la direction des achats des produits nomades** pour la **France et l'Espagne**, les 2 plus gros pays du groupe (90 M€ d'achats). Depuis 2014, c'est une responsabilité plus Franco-française qui m'est confiée avec la direction du Front Office sur l'ensemble des produits techniques (Electroménager-Multimédia).

Je manage 15 responsables régionaux qui ont pour mission de garantir la mise en place de notre stratégie dans nos hypermarchés mais aussi de coacher nos quelques 1600 vendeurs. Trois ans plus tard, je prends la direction régionale de l'Ile de France avec Gestion de 12 supermarchés, 220 M€, 800 collaborateurs.

Une expérience professionnelle marquante ?

Ma 1ère expérience de management : J'avais 26 ans et dirigeais un magasin de 25 personnes ! Sinon, mes missions à caractère international qui ont nécessité une capacité d'adaptation culturelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La mobilité, les objets connectés, le multi-canal, tout un programme !

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être sportif professionnel et plus particulièrement rugbyman.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du rugby jusqu'à 40 ans, une véritable passion ! Aujourd'hui, je fais du tennis (classé 15/4) et du Golf.

Tes plus belles réussites

- Je n'ai pas de réussite particulière qui me vienne en tête. C'est plutôt une succession de challenges réussis mais aussi parfois des échecs, qui rendent une expérience professionnelle enrichissante.

- Sinon, avoir trouvé un équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie personnelle représente pour moi la seule vraie réussite ! C'est ce qu'on appelle aujourd'hui le « work-life balance » !! C'est très en vogue.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Michel CHARMASSON

Vice president of Global Sales
GROUPE ÉMINENCE DELTA GALIL

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS de gestion en poche, j'entre à l'IFAG avec l'idée d'entamer une carrière commerciale. Ainsi dès ma 3e année, **Orangina** me propose un poste de chef de secteur stagiaire en CDD puis m'embauche en CDI en tant que chef de secteur auprès de la Grande Distribution. Ces trois années sur le terrain m'amènent ensuite au service Développement des ventes du Groupe situé à Marseille où je reste 2 ans.

En 1999, j'accepte le poste de Chef des ventes régional (Sud Est) chez **Eminence** pour y piloter une équipe de 7 commerciaux. Puis j'évolue à l'international en devenant Responsable des ventes export pour **Athena**, la 2e marque du Groupe Eminence**.** Je sillonne l'Europe pendant 2 ans et reviens en France pour être nommé Responsable Grands comptes GMS en France. Carrefour, Leclerc, Intermarché, Système U sont mes clients pendant 4 ans. En 2006, je deviens Directeur d'enseigne des 2 marques du Groupe et, à ce titre, manage une équipe de 3 responsables grands comptes.

Mi 2009, je suis promu Directeur commercial du **Groupe Eminence** sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes. Depuis 2020, je suis Global Sales Director du Groupe. Après le rachat d'Eminence par le Groupe israélien **DELTA GALIL**, je deviens Vice-Président des ventes du Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement, le poste que j'occupe actuellement car il nécessite une posture de chef d'orchestre. D'un côté, il faut des compétences variées en négociation, finances, supply chain, juridique, RH et, de l'autre, le management des équipes suppose de répondre à leurs attentes avec fermeté, écoute et motivation.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dans le textile, les cycles de ventes s'accélèrent. Avant, ces derniers étaient semestriels, aujourd'hui, ils sont trimestriels et demain ils seront mensuels ! Il n'y a plus de « temps mort » et, je dirais que la nouveauté devient un mode d'organisation… structurel !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais pas mal de sport et particulièrement du vélo. Soit de la route le week-end (une centaine de km) soit du VTT avec des Raid longue distance (24h de VTT). Je suis également 1er adjoint de ma commune, en charge des finances.

Tes plus belles réussites

- Avoir doublé le CA du Groupe dans les GMS ces dix dernières années et avoir ainsi réussi à participer au leadership d'Eminence dans le sous-vêtement masculin.
- Avoir su fédérer l'ensemble des équipes autour de plusieurs valeurs fortes : le résultat, l'action, la convivialité.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Julien COLLIC

Business Developer
DHC (Service commercial export externalisé)

IFAG Brest - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bachelor à l'EGC, j'ai fait un stage de 6 mois au Vietnam qui m'a amené à poursuivre 1 an de cours en mandarin à l'école ISUGA pour me spécialiser en commerce avec l'Asie. Je suis parti faire un échange de 4 mois en Chine mais cette expérience ne m'a pas plu. De retour en France, je poursuis à l'IFAG en alternance au Crédit Agricole. Dans mon équipe, un collègue d'origine Marocaine me parle de faire une VIE au Maroc. Je candidate alors au Vietnam et au Maroc et j'ai le luxe de pouvoir choisir entre 2 sociétés pour effectuer un VIE à Casablanca.

En 2017, je choisis le **groupe AMIQUAR** pour effectuer ce VIE. Une fois mon VIE effectué, une des filiales du groupe - **TRAVYL** - me propose le poste de Responsable Export, toujours basé à Casablanca.

La période Covid arrive en 2020. Le groupe ayant une activité en lien étroit avec l'automobile et l'aéronautique connait une période assez délicate. Le groupe m'invite à revenir poser mes valises en France avec un poste comprenant plus de responsabilités et périmètre plus large (Afrique, Maghreb, et moitié de la France).

Chose que j'accepte dans un premier temps, mais 3 mois plus tard je décide de rejoindre David HERVE, le fondateur de **DHC,** qui est aussi un ami. Avec le projet commun de faire de DHC le leader de l'accompagnement de PME / ETI pour leur développement en AFRIQUE.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'exportation représente un axe de développement indispensable pour les entreprises, à l'instar de l'innovation. L'Afrique se développe à grands pas et les entreprises, quel que soit leur domaine d'activité, cherchent à s'y implanter.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance du marché Africain et de ses acteurs économiques.

Ce que la vie t'a appris ?

La puissance du réseau est un élément qui se révèle être une force tant professionnellement que personnellement.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport (boxe, surf) et des voyages. Casablanca est une ville étouffante à vivre mais on peut s'évader dans tout le Maroc, pour des coûts modestes, soit à la mer, à la montagne ou dans le désert.

Ta philosophie de vie ?

« Faire en sorte de toujours garder une forme de liberté »

Tes liens utiles

Profil Linkedin

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Angelo DJAFFARDJEE

General Manager
MOHAMED YOUSUF NAGHI GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un master en histoire puis l'IFAG à Lyon, j'ai commencé avec **AUCHAN** en tant que chef de rayon puis acheteur. Je voulais partir à l'étranger et un chasseur de tête m'a proposé une opportunité chez **MAF CARREFOUR** à Dubaï. Six ans plus tard, en 2013, je rejoins **AL MAYA GROUP**, une entreprise familiale indienne, pour restructurer la branche distribution (équipe de 200 personnes). En 2015, IGR (Integrated Green Resources) me sollicite pour devenir General Manager L'aventure dure 4 ans et l'entreprise est aujourd'hui leader, aux Emirats, dans l'agriculture bio et produits Free From.

En 2019, je suis sollicité par **GHASSAN ABOUD GROUP** un conglomérat (fondé par Ghassan Aboud, un entrepreneur d'origine syrienne) regroupant de l'automobile (le plus gros ré-exportateur de voitures au monde), de la Logistique, du Retail, Catering, Hospitality, Pastoral, Creative Media, humanitaire..., pour créer la division Trading & Distribution Alimentaire. Avec mon équipe de 12 personnes, nous achetons et revendons des matières premières (volaille, viande...) en plus de représenter des marques. Notre activité a débuté en 2020, et a réalisé rapidement un très bon CA.

En 2022, je deviens General Manager de M**OHAMED YOUSUF NAGHI GROUP** qui investit dans les services aux entreprises.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le développement de marketplace intégrant l'Intelligence artificielle. J'ai conçu une App B2B (BuyGro) qui approvisionne les épiceries et cafétérias indépendantes tout en donnant aux marques la visibilité de leur marché. Elle aide également les clients à anticiper les tendances à venir et à s'approvisionner en conséquence. On vient de recevoir le prix Meilleur B2B E-Marketplace 2021 par le magazine Entrepreneur 😊

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime redéfinir les stratégies des entreprises, recruter les équipes. Cette culture entrepreneuriale liée au négoce dans la distribution, plaît aux entreprises familiales dans lesquelles j'ai exercé car on va droit au but.

Ce que la vie t'a appris ?

Je suis né à Madagascar et j'ai grandi à La Réunion, une île arc-en-ciel où l'on apprend à aimer le multiculturalisme. Cette dimension m'a permis de m'adapter à tous mes interlocuteurs à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'évade dans le désert car avec le métier qu'on exerce, il faut bien se ressourcer et le cadre ici s'y prête.

Ta philosophie de vie ?

« Ne vous souciez pas des échecs, souciez-vous des chances que vous laissez échapper lorsque vous n'essayez même pas. »
Jack Canfield

Tes liens utiles

Profil LinkedIn Angelo Djaffardjee

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Olivier DOS SANTOS

Chief Financial officer
DECATHLON SOUTH AFRICA

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Sportif de haut niveau jusqu'à mes 18 ans au centre de formation du TFC. Le sort a voulu que je continue différemment, j'ai choisi de poursuivre mes études supérieures à l'UFR STAPS de Toulouse, où j'y ai obtenu une licence en management du Sport. J'intègre par la suite l'IFAG Toulouse en alternance pour avoir une expérience professionnelle sur le terrain, et rentre au sein de **Decathlon** dès ma 1ère année à l'IFAG en tant que vendeur en magasin pendant 2 ans puis chef de rayon avec en charge de 2 stagiaires lors de ma 3e année d'IFAG.

Une fois mon diplôme en poche, on me propose de faire l'ouverture d'un **Decathlon à Albi**. Chef de secteur, je manage 4 personnes et gère 2M€ de CA pendant 2 ans. Puis, je suis devenu chef de secteur au **Decathlon de Portet sur Garonne** et gère un périmètre de 4,5M€ avec une équipe de 10 personnes.

Mon poste actuel m'a fait gravir un échelon supplémentaire pour devenir responsable d'exploitation chez **Decathlon à Toulouse**.

Depuis mars 2017, je suis directeur du magasin **Decathlon de Portet sur Garonne.** Depuis 2018, je suis RAF au siège de Decathlon près de Lille.

En 2023, je deviens CFO de l'entité Decathlon Afrique du Sud.

Une expérience professionnelle marquante ?

L'ouverture du magasin à Albi fut une formidable aventure humaine, de plusieurs mois, pour être prêt le jour J. J'ai eu l'occasion de piloter l'implantation des 1200m linéaires ainsi que la formation des 50 personnes tant pour la partie approvisionnement, linéaire, vente.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les grandes surfaces spécialisées (GSS) doivent offrir leurs produits tant en magasins que sur le net. Decathlon sait très bien agencer les deux et a su prendre le virage numérique. En interne, nous travaillons déjà au quotidien avec des smartphones et une application Decathlon qui nous permet de gérer les stocks, passer des commandes, sortir des fiches produit, modifier les prix.

Si tu changeais de métier ?

En fait, je reviendrai vers ce que je voulais faire au départ en intégrant l'IFAG, à savoir du contrôle de gestion.

Et pendant ton temps libre ?

Je coure 3/ 4 fois par semaine pour préparer des courses (10km, semi-marathon et marathon) et pratique le tennis (15/5).

Tes plus belles réussites

- L'accompagnement pendant 1,5 an d'un vendeur qui est aujourd'hui devenu responsable de rayon. J'ai pu ainsi transmettre ce que moi-même j'avais vécu.
- Mon évolution chez Decathlon

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Paul-Henri DURET

Directeur Commercial
DECATHLON MULTIFORMATS

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Paris, j'intègre l'IFAG à Lyon et travaille comme commercial chez **Extand** (services de transports de colis) pendant 2 ans. Je m'aperçois vouloir devenir commerçant plutôt que commercial sur la route toute la journée. Passionné de sport, je décide de postuler chez **Decathlon** à Lyon Part-Dieu et deviens **Responsable de rayon** en 2001. J'y reste 4 ans et manage différents univers avec des équipes variant de 2 à 8 personnes.

Je suis ensuite nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Bron. Un poste que j'occupe 6 mois pour devenir très vite Directeur adjoint pendant 1,5 an toujours à Bron. Après cette formation, je deviens **Directeur du magasin** de Saint Etienne à 32 ans, et manage une équipe de 65 personnes.

En 2012, je travaille au siège de Decathlon comme **merchandiser** de la marque **Kipsta** en charge des sports indoor comme le basket, hand, volley mais aussi le rugby sur la zone Europe, Inde et Chine. Cinq ans plus tard, je suis promu Directeur Commercial des **Decathlon Multiformats**.

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai été Directeur de magasin à 32 ans à la tête d'une équipe de 65 personnes. Ce fut une expérience de manager très riche car on est très exposé et clairement en 1ère ligne mais, en même temps, on peut insuffler son style.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

- le développement de supports mobiles afin de faciliter le travail d'implantation des linéaires en magasin pour les responsables de rayons.
- L'alignement du marchandising digital avec le merchandising physique afin d'élaborer une logique identique qui facilite la recherche produite pour les clients.

Si tu changeais de métier ?

Journaliste sportif, un vieux rêve !

Et pendant ton temps libre ?

Du foot et du basket en semaine et le week-end en famille avec mes enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et suivi des projets de vie - chez Décathlon ou ailleurs - de collaborateurs appartenant au magasin de Saint Etienne que j'ai dirigé à une époque. Je suis encore en relation avec certains.
- Fier d'appartenir à une société qui permet d'occuper des postes extrêmement variés, avec beaucoup de responsabilités et cela très jeunes.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Jérôme FLORIACH

Deputy Human Resources Group Director GEODIS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon passé familial dans les transports m'a sans doute amené à devenir un spécialiste des RH dans ce secteur, dès ma sortie de l'IFAG en 1989. Je commence en occupant différents postes au sein des transports Rivoire à Saint Etienne (filiale du Groupe Ziegler) : contrôleur de gestion, achats, gestion de projet…

En 1997, **ZIEGLER** me propose d'être RRH d'un établissement local de 150 personnes**.** Au fil du temps, mon périmètre devient régional avec la gestion de 500 puis de 1000 personnes.

En 2004, **CALBERSON** (filiale de Geodis) me recrute en Rhône-Alpes pour prendre en charge la responsabilité des Ressources Humaines des 1500 salariés de la région. En 2007, je deviens Directeur des Ressources Humaines (DRH) de la Division Logistics de **GEODIS**. À l'époque, nous étions 4000 collaborateurs. Aujourd'hui, nous sommes 7500 salariés implantés dans 9 pays (France et Europe).

En juin 2018, j'élargis mon périmètre en devenant DRH Western Europe, Middle East & Africa. Depuis janvier 2023, le suis DRH Group.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1er conflit collectif que j'ai eu à gérer en 2007 en tant que représentant de la Direction. Durant ces périodes délicates, l'agressivité des partenaires sociaux peut mettre en danger votre intégrité physique. C'est un phénomène nouveau qu'il faut apprendre à gérer !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Réussir à allier une croissance forte et rapide des effectifs avec des moyens restreints. Cela suppose d'avoir un bon niveau de ressources internes pour anticiper ces mouvements et pouvoir très vite mettre en place des équipes opérationnelles.
Nous nous devons également d'avoir de plus en plus une approche RH multiculturelle et des baromètres de satisfaction pour nos collaborateurs.

Si tu changeais de métier ?

Occuper un poste de Direction Générale dans une activité de services.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes trois enfants et puis un peu de sport variable selon les saisons : vélo, ski, golf.

Tes plus belles réussites

- J'ai mis en place un centre de formation dans toutes les sociétés où j'ai exercé. C'est une grande fierté car 15 ans après, ils existent toujours !
- À la création de la division Logistics chez Geodis en 2007, j'ai mis en place « la Charte de la satisfaction collaborateurs » en France. Aujourd'hui, la plupart des dirigeants ont déployé l'outil au niveau européen.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution & Retail

Marie GARD (Née RUELLE)

Responsable Domaine Exploitation Commerciale
SYSTEME U

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année d'IFAG en alternance en tant qu'assistante Chef de produits (ACP) dédiés aux MDD chez **GASTRONOME DISTRIBUTION.** En 2016 Gastronome un groupe de 4100 personnes spécialiste de la volaille s'est regroupé avec Doux pour devenir **GALLIANCE** le pôle Volaille de Terrena N°2 sur le marché français et 5e opérateur européen, avec 23% de la production nationale et un CA de 1,3 milliard €.

Embauchée en CDD, en tant qu'ACP puis définitivement en mars 2010 en tant que Chef de produits junior en charge du Poulet classique pour les MDD et les marques nationales. Je suis rapidement devenue chef de produits GMS de plusieurs gammes à fort volume et rentabilité.
En 2016, j'évolue vers un post de Category Manager puis & an plus tard de Responsable du Service Category Management avec une équipe de 2 personnes.
Notre mission consistait à faire des revues de marché, analyser en amont les performances des enseignes et faire des recommandations, analyse shopper, référencements d'innovations. En 2019, je suis promue Responsable Comptes Clé GMS MN National.

Deux ans plus tard, fin 2021, je décide de rejoindre **SYSTEME U** où je pilote, avec une équipe de 44 collaborateurs, la mise en œuvre de la stratégie et de la politique commerciale

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand je suis passée de la MDD à la CHD. D'un côté, on raisonne discours marketing dédié aux consommateurs qui font leurs courses au supermarché et, de l'autre, on s'adresse à des professionnels qui utilisent nos produits dans leur travail. J'ai dû m'adapter car la démarche marketing n'est pas du tout la même.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je m'orienterais vers un poste de conseil Stratégie/marketing pour aider les enseignes à construire leurs discours de marques ou à les valoriser.

Tes plus belles réussites

- Mon année de handball en national quand j'étais en 1ère année à l'IFAG.
- Le fait d'avoir reçu le prix du meilleur mémoire de fin d'année.et d'avoir été nommée major de promotion à l'IFAG.
- Enfin, j'ai adoré le rôle de Présidente de la Junior entreprise à l'IFAG qui m'a amené à manager une quinzaine d'étudiants et à redonner vie à cette structure.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Jocelyn JEANNIARD

Franchisé CARREFOUR MARKET
Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 1994, je côtoie le milieu de la distribution en vendant, durant 1,5 an, les produits de chez **SEB** aux grandes surfaces. A 26 ans, je saute le pas et devient, Directeur stagiaire des **SUPERMARCHÉS STOC** qui m'amène, en fin de formation, à prendre la direction d'un 1er magasin de 6 millions d'euros de CA. L'enseigne rachetée par Carrefour se transforma au fil du temps en supermarchés Champion pour devenir aujourd'hui Carrefour Market.

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **CARREFOUR MARKET**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.
En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise. Depuis, je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market. En 2019, je deviens franchisé de 2 magasins.

Cette région regroupe aujourd'hui 11 magasins intégrés, qui génèrent 150 M€ de CA et emploie plus de 600 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er magasin en tant que Directeur : à 26 ans, je devenais le Patron d'une petite PME, où j'ai tout appris du commerce, du management et de la gestion, avec au bout la fierté d'avoir redressé le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'omnicanal : le développement de tous les canaux pour accéder et servir les clients : le drive, l'internet, la livraison à domicile, le clic and collect …

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai animé avec plaisir et engagement l'Association Alumni pendant 5 ans. Je tente de me réserver un peu de temps entre mes enfants, mes amis (autour d'une bonne bouteille de vin) et le sport. Allez l'OL, le Lou et l'Asvel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants avant tout
- Mon parcours
- Mon engagement associatif

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution & Retail

Remzi KURBAN

Directeur Général
O'HALLES

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT QLIO (Qualité Logistique, Industrielle et organisation) à Auxerre, j'intègre l'IFAG en alternance chez **HERMES METAL**. Trois années durant, je pilote des projets d'amélioration de process, de construction de réseaux indépendants et de stratégie commerciale. Ces réflexions aboutiront à la création d'une filiale services – HMY Sud - dont le Directeur Général me confie la direction une fois mon diplôme en poche. Jeune DR de 25 ans et membre du comité de direction, je manage à l'époque une équipe de 45 personnes. L'aventure avec HMY fut très riche pour moi. Elle se termine lorsqu'on me propose et que je refuse de partir en Turquie.

Je prends alors la direction de l'agence de recrutement d'Orléans du **GROUPE ADEQUATE** (5 personnes) mais reviens très vite vers l'industrie. En Juin 2013, on m'offre l'opportunité de devenir Directeur Marketing et commercial (50 collaborateurs) du **GROUPE BELLIER-OBEA** qui produit et pose des escaliers sur mesure. J'assure également la direction du Développement de notre réseau de franchise. Doté de trois magasins (dans le 45/91/92) et d'un site de production, nous assurons la fabrication de 2000 escaliers par an pour un CA de plus de 5 M€.

En avril 2018, je prends la Direction générale du **GROUPE OéBA.** Après 9 ans au sein du Groupe OéBA, je change de secteur et prends la direction générale de la supérette O'HALLES à Orléans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tout de suite après l'école, j'ai été propulsé Directeur Régional chez HMY Retail Services dans la sud-ouest à manager une équipe de 45 collaborateurs, tous plus âgés que moi. J'ai appris que manager c'est décider et beaucoup rassurer.

Les tendances sur ton marché ?

Les volumes de vente d'escalier sont en baisse. Seuls les acteurs ayant intégré l'ensemble de la chaîne survivront à condition d'innover perpétuellement.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai à New York monter une entreprise. Un projet possiblement réalisable.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et de mes enfants.

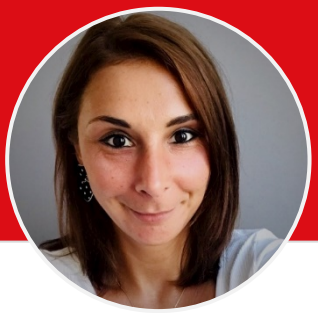
Je suis également membre du Réseau Entreprendre, de la CGPME et depuis peu du Lions Club.

Tes plus belles réussites

- Réussir à fédérer et manager des équipes sans connaître le métier et en ayant des résultats.
- La gestion de licenciements où à la fin de l'entretien on me remercie pour la manière dont cela s'est passée !
- Le fait qu'on me demande d'intervenir dans l'IUT où j'ai étudié a à peine 30 ans !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail



Florence LIMA (Née KIMOUN)

Chef de projet RH
DECATHLON FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Ambassadeur entreprise

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait toutes mes études en alternance : un DUT GEA en tant qu'assistante de gestion dans un cabinet d'architecture intérieure puis ensuite à l'IFAG Lyon où j'ai occupé le poste de chargée de recrutement chez **Vediorbis devenu Randstad** pendant mes 3 années d'études. L'aventure s'est ensuite poursuivie en CDI pendant 2 ans.

En 2008, je décide de rejoindre **Decathlon** à Lyon en tant que gestionnaire de paie. Je voulais faire des RH et le passage à ce type de poste me semblait indispensable. Après 2,5 ans, la direction me propose la responsabilité de la gestion sociale et de la formation au siège de Lille. Pendant 3 ans, je suis en charge de l'animation de l'alternance et du contrôle de gestion sociale (fiscalité formation, Nao, Opca, apprentissage...).

Depuis septembre 2014, j'occupe le poste de responsable paie logistique. Avec une équipe de 3 personnes, nous gérons les 2500 feuilles de paies des collaborateurs travaillant dans les 13 entrepôts Decathlon situés en France. En 2017, je deviens Leader Paie RH au siège puis 1 an plus tard Responsable des Ressources Humaines de **Decathlon City**, un nouveau concept de magasin en ville, pour développer le sport de proximité. En 2021, je rejoins Decathlon France.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez Vediorbis / Randstad où j'ai découvert la réactivité et la polyvalence des métiers RH. Dans une même journée, nous pouvions réaliser des entretiens, rédiger des contrats, faire une paie, chercher des candidats...

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les métiers de RH s'orientent inéluctablement vers le bien-être au travail. Nous tendons à devenir des responsables qualité de vie au travail cherchant à mettre en adéquation les volontés des collaborateurs et la réalité de l'entreprise. Il se trouve que cette philosophie existe déjà depuis longtemps chez Decathlon. Alors la mutation s'opère très naturellement dans tous les départements de l'entreprise.

Si tu changeais de métier ?

J'ouvrirais une crèche d'entreprise !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du running 3f/sem et suis passionnée de cuisine. Un hobby qui m'a d'ailleurs donné l'idée d'organiser régulièrement des ateliers culinaires pour consolider mon équipe.

Cap sur DECATHLON !

Florence LIMA propose :

- D'échanger avec toi sur la culture de l'entreprise pour mieux préparer ta candidature.
- De te mettre en relation avec des contacts susceptibles de recruter.

florence.lima@decathlon.com

DECATHLON

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution & Retail

Mathilde MARCHAL

Communication produit et Merchandising
CASTORAMA FRANCE

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je baigne dans la communication depuis ma tendre enfance ! J'ai toujours voulu faire cela et j'ai commencé par étudier à Paris dans une école de Publicité. Une fois, diplômée de l'IFAG à Toulouse, j'ai occupé pendant 5 ans le poste de Chef de Publicité (de 2006 à 2010) au sein de **TECHNAL**.A la fin de mon contrat, j'ai créé **VASSAL ET MARCHAL**, une société de conseil en communication en association avec mon ancienne responsable de Technal, où l'aventure durera 1 an. En 2011, j'intègre le **GROUPE JEAN-CLAUDE AUBRY** composé d'environ 160 salons de coiffure (filiales et franchisés). Je suis en charge de projets divers liés à la communication : édition, marketing direct, programme de fidélisation, site internet...

A partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge en devenant Chef de Secteur Meuble chez **ALINEA**. En 2017, je pars dans le Nord de la France, avec ma famille, et deviens chez de secteur dans la région.

Deux ans plus tard, je rejoins le siège de **CASTORAMA FRANCE** à Lille où je suis en charge de la communication Produit et du merchandising

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Technal, j'ai pu travailler dans la communication BtoB et BtoC. Cette expérience était variée avec des interlocuteurs de bon niveau (architectes, aluminiers) permettant de proposer des opérations intéressantes (voyage culturel autour de l'architecture, campagnes publicitaires...)

Les tendances à venir dans ton métier ?

La communication évolue en permanence. Il faut donc s'y adapter en temps réel mais il présente l'avantage suivant : le savoir-faire communication accumulé dans un secteur d'activité est facilement transposable dans un autre secteur.

Si tu changeais de métier ?

Architecte d'intérieur ou ouvrir un hôtel à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je danse l'Afrojazz. C'est un sport, que j'ai toujours pratiqué, pendant plus de 17 ans j'ai fait de la danse classique et 5 ans de modern'jazz. Aujourd'hui je fais de la course à pied. Enfin, je suis une passionnée de design et de décoration.

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé seule au niveau communication la présence de Technal au salon Batimat en 2009 avec un stand de 1000 m² et une soirée conviant 200 invités au Palais de Tokyo

  Je suis fière d'avoir réussi à mettre ma patte dans les moindres détails alors qu'il y avait une foule de paramètres opérationnels à piloter.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Nadia MOULFI

Responsable Marketing Opérationnel et Communication GEODIS | Distribution & Express

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

En 2012, **GEODIS** rachète partiellement SERNAM. Je poursuis au sein de la division **GEODIS DISTRIBUTION EXPRESS**, leader français avec 10 000 collaborateurs répartis dans 110 agences. En 2020, la mutation de mon époux me permet de m'ouvrir à de nouveaux horizons puisque depuis le 1/09/2020 je suis nommée Responsable Marketing Opérationnel et Communication de la division. De retour à Paris après 17 années passées à Bordeaux, je suis en charge avec une équipe de 5 personnes des outils de communication d'aide à la vente et m'assure de l'homogénéité de l'image en externe (réseau sociaux...).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

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

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Pascal PIROTTE

Directeur des Ressources Humaines
METRO FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je commence ma carrière en faisant de l'audit Interne chez **STOC** (aujourd'hui Carrefour Market) pendant 2 ans puis en dirigeant un supermarché de 60 personnes à 26 ans. Au bout de 3 ans, je prends une année sabbatique et pars faire le Tour de l'hémisphère Sud. De retour en France, je réintègre STOC et sa filiale **PG** puis deviens rapidement RH opérationnel. Quatre années plus tard, **ATAC** m'offre le poste de DRH réseau (100 magasins) puis de Directeur de région (13 magasins/700 personnes).

En 2007, je crée avec un associé un site E-Commerce dans le Scrapbooking et déménage à Bourges avec ma famille. L'affaire roule mais je souhaite retrouver le management d'une grande structure.

Michaël Page me propose alors la direction d'un entrepôt chez **METRO** qui me confie la responsabilité de la diversification et du 1er site internet de METRO. J'ai ensuite dirigé l'Omnicanal & les Services chez METRO FRANCE (94 entrepôts, 9500 collaborateurs et 4,2 Milliards de CA) soit un périmètre de 400 personnes. Nous avons mis en place une marketplace et un « comité Change » pour digitaliser davantage l'entreprise et la relation client.

Depuis janvier 2021, je suis DRH de METRO France et membre du Comex.

La tendance à venir dans ton métier ?

Après le Multicanal, le Crosscanal...nous parlons aujourd'hui d'Omnicanal. L'enjeu se situe davantage dans l'accompagnement au changement des entreprises de Distribution comme METRO que dans le déploiement du seul « Click and Mortar ».

Si tu changeais de métier ?

Peu importe le sujet et le domaine, ce qui m'intéresse c'est d'enrichir l'ADN d'une entreprise - si possible de grande taille - en ayant un lien très fort avec l'opérationnel et le client.

Et pendant ton temps libre ?

En famille avec ma femme et mes deux enfants. Sinon, je suis un fan de photos et de voyages et j'aime pratiquer, de temps en temps, du tennis de table.

Tes plus belles réussites

- Le tour du monde réalisé en un an, peu d'années après l'IFAG parce qu'il s'agit de la réalisation d'un rêve de gosse !
- Mon expérience entrepreneuriale a été une « réussite personnelle » car elle m'a énormément appris sur moi, mes folies, mes limites ! Elle fut également une aventure collective incroyable avec mes associés, ma famille.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Rémi REBORD

Directeur National
SEPRIC PROMOTION – Groupe DUVAL

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ayant toujours côtoyé la distribution durant mes études (job divers ou stages) puis ayant créé un **cabinet immobilier** à la fin de mon DESS en GRH, j'ai eu l'opportunité de mixer les deux chez le discounter **Lidl** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements.
J'ai occupé cette fonction pendant 12 ans maintenant, après être passé par l'exploitation. En 2016, je rejoins **Aldi** en tant que Responsable Développement Immobilier de la région Nord

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création, avec l'aide de ma fiancée de l'époque (qui est devenue ma femme depuis), de ma 1ere société. Nous avions 25 ans, et même si la simulation de la créa de l'IFAG est intéressante, ce fut pour nous un véritable challenge. Surtout que nous avions fait le choix d'avoir des salariés (et non pas des agents commerciaux) et que les fins de mois arrivaient très vite. Je crois que finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les créations de nouveaux sites (entre 70 et 90 ouvertures par an au niveau national) vont forcément se ralentir, faute d'opportunités et faute de vision de nos politiques. Mon métier sera donc de plus en plus orienté vers la gestion du parc existant et son évolution. L'immobilier et la distribution sont deux mondes très dynamiques, qui se renouvellent tous les jours. Je ferai donc sans aucun doute des choses que je n'imagine pas aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Je serais restaurateur de véhicules anciens ou de sport. C'est une passion qui demande du temps et que j'ai du mal à assouvir. C'est comme dans la gestion de toute organisation, il faut s'avoir mettre les mains dans le cambouis mais quel plaisir quand tout fonctionne et que l'on peut faire partager le fruit de son investissement.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport, afin de garder un équilibre mental et physique. Beaucoup de bricolage car j'essaye de finir le chantier de ma vie : ma maison.
Des sorties (si possible en véhicules anciens) ou des voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirais avoir un métier qui me satisfait, sur le plan émotionnel et intellectuel, que j'ai l'impression de connaître et qui pourtant chaque jour me fait découvrir quelque chose.
- Avoir su et pu, grâce à mon entourage, prendre le risque de la création d'entreprise.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Benjamin ROBERT

Chargé du développement commercial EXCÉDENT ELECTROMÉNAGER

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année IFAG au sein des **Fromageries occitanes** (Groupe 3A) sur un poste de trésorier. Afin de rédiger mon mémoire et trouver une problématique cohérente avec mon projet professionnel, j'ai dû m'intéresser aux différents postes du service Comptabilité / Contrôle de gestion dans lequel j'évoluais. J'ai alors découvert le poste de Crédit Manager.

Une opportunité en tant que Credit Manager s'est présentée chez **Chausson Matériaux** dès mon diplôme en poche. Ma mission consistait alors à m'assurer de la solvabilité financière de nos clients est à fixer des lignes d'encours (crédit) en accord avec les chefs d'agence. En Août 2011, je deviens responsable d'une agence de 15 salariés et de son résultat d'exploitation. Une première expérience de management de 3 ans très riche.

En 2014, je pars aux Antilles et deviens Directeur Adjoint d'un restaurant (**Bonito**) à Saint Barthélémy avec la supervision d'une équipe de 30 personnes et d'un CA de 4M€.

Je reviens dans la région toulousaine en 2018 et suis aujourd'hui en charge du développement commercial d'Excédent Electroménager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je suis en train de vivre. Le milieu du bâtiment n'est peut-être pas très « sexy » au premier abord mais plein de très belles valeurs. C'est aussi un secteur d'activité très formateur. C'est une première expérience très réussie.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Evaluer le risque client dépend énormément du secteur d'activité sur lequel on évolue ainsi que des tendances du marché. Dans le milieu du bâtiment, nous traversons des années extrêmement difficiles, nous devons rester très vigilants. Les positions des assureurs crédit et de l'Etat rentrent également en compte dans ce métier. La tendance peut rapidement s'inverser.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime énormément voyager. J'espère pouvoir découvrir encore de très nombreux pays.

Tes plus belles réussites

- Les très belles relations que j'entretiens avec mes proches.
- L'achat d'une maison avec ma petite amie rencontrée à ..... l'IFAG !
- Et bien sûr, un projet professionnel qui se confirme à travers ces premières expériences.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Bruno SANLAVILLE

Fondateur expert dernier kilomètre et livraisons en zones urbaines
BSC Business Stratégies conseil

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Expérience de plus de 20 ans dans le transport express chez **Jet Services**, puis **TNT/Fedex.** J'ai occupé de nombreuses fonctions : Chef de produits, Chef de Marché, Directeur Marketing et Business Development, Directeur E-commerce et Solutions Marché. Entre 2008 et 2016, j'ai créé notamment, et développe l'offre de service de livraison pour les particuliers au sein de TNT Express devenu Fedex. En 2017 je quitte la multinationale et je développe mon cabinet de conseil, **BSC Business Stratégie Conseils**, spécialisé sur le dernier kilomètre en e-commerce, retail et transport où j'accompagne tous types de structures : grands groupes, PME et start-up.

Début 2019, je prends la direction de **Vert Chez Vous**, filiale de Labatut Group pour développer son activité sur l'ensemble du territoire national et digitaliser son offre. Vert Chez Vous est l'un des pionniers en France de la logistique urbaine verte du dernier kilomètre depuis 2011.

L'aventure dure 1,5 an jusqu'en avril 2020 où je reprends mon activité de conseil avec **BSC.**

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je suis convaincu qu'il n'y aura plus de performance économique sans performance sociétale, sans prise de conscience collective et cocréation avec l'ensemble des parties prenantes.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis passionné par le digital, la e-logistique et l'innovation, j'ai acquis depuis toutes ces années d'une vision à 360° de la logistique tant dans un contexte B2B que B2B2C. Je reste fidèle aux drivers qui me tiennent à cœur depuis de nombreuses années : contribuer au développement de services de qualité, digitaliser des offres et surtout donner du sens.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne rien lâcher, et remise en question permanente.

Et pendant ton temps libre ?

Je surfe ... sur les réseaux sociaux et sur internet. J'essaye de toujours être à l'affut des nouveautés, des nouveaux concepts ou des nouveaux modèles à l'étranger ou en France.

Ton ambition ?

Continuer à contribuer à l'écosystème du dernier kilomètre en France et favoriser le verdissement des livraisons en engageant le consommateur à faire le choix de l'éco-responsabilité

Ta philosophie de vie ?

Soit je gagne, soit j'apprends...

Il n'y a qu'une façon d'échouer c'est d'abandonner avant d'avoir réussi !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Alexandre TABACOFF

General Manager
Middle East, India & Subcontinent
DUFRY GROUP (Travel Retail)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération pour la compagnie d'assurance **GAN ITALIA** à Rome en avant-poste des équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe le poste de responsable réseau retail pour **ENI-AGIP** (Distribution de produits pétroliers) ou je fais mes armes en retail durant 5 ans. Je suis par la suite recruté par **SUNGLASS HUT** comme district manager en charge des magasins situés en Italie, Suisse et France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **CAPI-LUX** (travel retail de produits de grande consommation électronique) puis enchaîne chez **LVMH STARBOARD CRUISE SERVICES** où j'ouvre le siège européen basé à Gênes, faisant de Costa Croisières le contrat le plus rentable du groupe en moins de 3 ans. C'est à ce moment-là que les **AEROPORTS DE ROME (ADR)** me proposent de diriger les duty free dont l'EBITDA est porté sous ma direction à 15.1% du CA et dont la valeur absolue est multipliée par 8.2 en moins de 5 ans.

En 2009 une private equity me recrute comme CEO d'**ISLAND COMPANIES LTD**, un consortium basé dans les Caraïbes spécialisé dans le retail de produits de grandes marques de luxe.

Sept ans plus tard, je rejoins **DUFRY GROUP,** le leader mondial en travel retail (2500 boutiques dans 65 pays) en tant que Directeur Général Cruise Asia, puis en 2019 en tant Directeur pour l'Asie du Nord. Depuis 2021, je suis Directeur Général Middle East, India & Subcontinent.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dufry est le leader mondial en travel retail. Ce leadership n'est pas seulement celle du chiffre d'affaires mais aussi celui de concepts retail innovants, flexibles en fonction des cultures locales et profondément tournés vers la personnalisation du service offert à nos clients, ce qui inclue par exemple les commandes pré-voyage et la livraison gratuite des achats duty-free au domicile.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je vis à maintenant à Dubaï mais j'aime voyager et pars dès que j'en ai l'occasion visiter le monde. Sinon,Je cours 2 f/sem et j'ouvre des bouteilles de Chablis à quiconque me rend visite !

Tes plus belles réussites

- Être parvenu à rapidement m'adapter puis réussir en Europe, en Amérique du Nord, en Asie et maintenant dans les Emirats Arabes Unis. Cela requiert de l'empathie pour les autres mais aussi une capacité à transmettre passion et méthode de travail.
- La reconnaissance de l'industrie du travel retail pour le travail de nos équipes en recevant les DFNI Awards pour nos concepts retail innovants.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Distribution et Retail

Nicolas VIDAL

Chef de produit
DECATHLON INTERNATIONAL

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi l'ensemble de mes études en alternance. Mon DUT Tech de co comme chef de rayon chez **Géant Casino**, puis l'IFAG Toulouse en tant que commercial BtoB chez **Réparation Services** pendant 2 ans. Mon objectif était de manager plutôt dans le retail autour de mes passions : le rugby et la pêche. Sur les conseils du staff de l'école, j'intègre **Decathlon** en CDI lors de ma 3e année pour prendre en charge le rayon Sports collectifs du magasin de Colomiers.

J'évolue au bout de 2 ans et rejoins le magasin de La Teste de Buch au poste de Responsable service client et encaissement, (équipe de 10/30 pers. selon les saisons). Deux ans plus tard, je reviens sur Toulouse et prends la co-direction, à 27 ans, du magasin d'Escalqens comprenant 60 personnes. Mon rêve était de participer à l'ouverture d'un nouveau magasin. Chose faite début 2011 avec l'ouverture du magasin de Rodez. Une expérience humaine et collective fabuleuse !

En 2013, je suis nommé Directeur commercial France pêche au siège.

J'ai alors la responsabilité de la stratégie, (CA, merchandising, pricing, animation commerciale, outils généraux...) des 240 magasins ayant un rayon pêche.

En 2016, je deviens Retail Supplier chez **Decathlon International** à Bordeaux et depuis janvier 2018, je suis chez de Produit au sein de la même structure.

Une expérience professionnelle marquante ?

Le fait de devenir « patron » d'une équipe à l'âge de 23 ans ! J'ai compris à ce moment-là, ce que revêt la responsabilité humaine tant en termes de recrutements, de formation que de licenciements.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise dans le service aux entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

Je pêche, m'occupe de ma famille et de mes deux fils en amenant mon plus grand s'entraîner au rugby, une autre de mes passions.

Tes plus belles réussites

- Le 1er jour d'ouverture du magasin de Rodez sur lequel nous avons travaillé pendant 6 mois. Parti de zéro, nous avons recruté 40 personnes.
  Une vraie réussite humaine mais aussi en résultats chiffrés !
- Avoir su faire évoluer des collaborateurs sur de nouveaux métiers.
- La stratégie déployée dans mon rôle actuel qui nous permet de gagner des parts de marché significatives !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968