

**IFAG**®  
**ALUMNI**  
NOTRE RÉSEAU  
DEPUIS 1968



# **IMMOBILIER & BATIMENT**

**CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS**



# Guillaume ANGININ

## Co-gérant & Associé RHONIBAT

IFAG Lyon - Promotion 2012

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir fait la totalité de mes études en alternance chez **Adventure Group**, diplôme en poche et ambition en bandoulière, j'ai été nommé dans ce même groupe responsable de l'agence événementielle.

Après plus de 7 ans de travail acharné, j'ai pris la décision de prendre du recul et mon envol, et me suis mis à mon compte pour explorer différents axes de compétences et d'activités : du conseil en stratégie commerciale à la photographie, cette année m'a été bénéfique professionnellement et familialement. Cet envol nous a permis avec mon épouse de donner naissance à un projet qui nous tenait à cœur : la coopération humanitaire. Nous sommes restés 2 ans, avec **Fidesco**, à Santiago du Chili au **Service des Migrants**, où j'étais en charge de la gestion et de la communication d'une ONG.

Nous rentrons en France en 2016 où je prends la co-gestion de **LA TABL'ATURE** 2 restaurants/traiteurs à Lyon. En novembre 2017, je rejoins **ELISE** à Lyon, société spécialisée dans la collecte et le tri de déchets de bureau où j'ai piloté l'exploitation du site jusqu'à fin 2023.

Fin 2023, je me lance dans une nouvelle aventure en rejoignant la direction de **RHONIBAT**, société experte en plâtrerie, peinture, plafonds et sols

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes 7 ans chez Adventure Group sont essentiels, puisque grâce à l'alternance je n'ai cessé d'évoluer au sein du groupe, atteignant rapidement un niveau de responsabilité important. En 7 ans, nous sommes passés d'une TPE à une PME ! Cela restera donc pour moi une expérience unique, souvent acrobatique et parfois folklorique, mais qui m'aura forgé, structuré et façonné.

### Et pendant ton temps libre ?

Je croque la vie en famille et apprend à mes enfants à trier leur déchets 😊 !

### Tes plus belles réussites

- Sans hésiter, mon mariage et ma famille ! Je suis très fier du chemin que nous avons pris avec ma femme, Marie-Charlotte et nos quatre enfants.
- Avoir été partie prenante du développement d'une TPE.
- Avoir osé... Avoir osé tout quitter pour Vivre une aventure de don de soi avec FIDESCO.



## Guillaume ASCHARD

Directeur de région Nord-Ouest  
PUM - SGDB France

IFAG Angers - Promotion 2008

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait 12 ans chez **DECATHLON**, avec une progression continue. Tout commence par un poste de vendeur à **DECATHLON Chantepie**, qui me permet de financer mes deux premières années à l'IFAG Angers (l'alternance n'existait pas encore). En 3<sup>e</sup> année, mon stage se transforme en CDI comme responsable de rayon sport raquettes (5 pers.), puis cycles (12 pers.). Après 15 mois sur le terrain, je deviens Responsable d'exploitation à Trignac (3000 m<sup>2</sup>) pour piloter le déménagement du magasin vers un nouveau site à **Saint-Nazaire** (6000 m<sup>2</sup>). Ce projet transverse dure 10 mois, suivi d'un an en tant que Directeur en formation.

À 26 ans, je suis propulsé Directeur du **DECATHLON Paradis**, près de Nantes (35 salariés, 1500 m<sup>2</sup>), avant de revenir à Chantepie pour prendre la direction du magasin (100 salariés, 6000 m<sup>2</sup>) à seulement 28 ans. En septembre 2014, je rejoins le siège à Lille comme Contrôleur de gestion de la zone Nord/Est. Mon périmètre couvre alors 85 magasins répartis sur 8 régions, de Lille au sud de Lyon.

En septembre 2017, je relève un nouveau défi en rejoignant **LE GROUPE VALEOR** (vente et installation de cuisine/poêles) en tant que DRH (500 collaborateurs)

Trois ans plus tard, je rejoins **CEDEO**, une enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France), au poste de Directeur de Zone. Après quatre années, je poursuis mon parcours au sein du groupe en intégrant **PUM**, autre filiale de SGDB France, en tant que Directeur de Région Nord Ouest.

### Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai fait évoluer le merchandising de mon rayon cycles en rendant l'offre des 5 usages (Ville, route, Vtt, enfant, polyvalent) plus claire, segmentés, facilitant la montée en gamme et rendant les vélos 100% prêts à rouler pour que le consommateur choisisse et achète en autonomie. Ce modèle a été par la suite dupliqué sur toute la Zone Ouest.

### Si tu changeais de métier ?

En dehors de Decathlon ? Travailler dans le high-tech, chez Google Europe par exemple !

### Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma femme et mon jeune fils. Sinon, j'aime également faire du roller et cuisiner.

### Tes plus belles réussites

- La direction du magasin de Chantepie (100 collaborateurs) : il a fallu remettre en marche les équipes et le linéaire qui étaient tous deux en berne. Un challenge réussi en 8 mois et qui nous a valu les félicitations et la reconnaissance de la Direction générale.
- Avoir intégré Décathlon, une entreprise qui donne l'opportunité aux jeunes de prendre rapidement des responsabilités, d'avoir le droit à l'erreur, de recommencer et d'avancer !



# Sophie BARZELLINO

## Pursuit and Proposal Manager ARCADIS (Génie Civile)

IFAG Lyon - Promotion 2011

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon parcours est quelque peu original. Après l'IFAG, j'ai voyagé en Australie pendant plusieurs années avant de poser mes valises à Melbourne en 2014.

J'ai commencé par un job administratif dans une école. Après 18 mois, j'ai changé pour un poste de business development chez **VEOLIA** ou j'ai commencé à travailler sur des appels d'offres. Un an et demi plus tard, je rejoins **Ventia**, une société d'ingénierie, qui me missionne sur les appels d'offre plus importants (projets entre \$50-\$200M).

Après un an chez Ventia j'ai souhaité équilibrer davantage ma vie car travailler sur des appels d'offres est une activité très prenante et avoir une vie en dehors du travail est important pour moi. Quand **CONSOLIDATED** est venu frapper à ma porte en 2018, j'ai tout de suite accroché. Consolidated est une société offrant des services de nettoyage principalement pour des « office towers » dans le CBD à Melbourne et Sydney et auprès de shopping centers. J'avais la charge de la préparation d'appels d'offre (tenders/bids) et du marketing.

En 2020, je me suis mise à mon compte quelques mois pour donner des conseils en Marketing. J'utilisais la plateforme **UPWORK** pour proposer mes services.

Puis je rejoins la même année **ARCADIS**, une société de génie civile composée 30 000 collaborateurs dans le monde qui créent des espaces bâtis et naturels en harmonie avec l'environnement. Aujourd'hui, je suis Responsable Appels d'Offres et Propositions.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Avoir travaillé au sein de grandes entreprises j'ai été recrutée pour mon savoir-faire dans la préparation d'appels d'offres (écriture mais aussi process).

Je sais aussi utiliser Indesign, Photoshop et Illustrator, une sacrée valeur ajoutée lorsqu'on prépare des brochures !

### Ce que la vie t'a appris ?

Rester ouverte et accepter les différences. Melbourne est une ville très cosmopolite et je travaille avec des personnes venant des 4 coins du monde.

### Et pendant ton temps libre ?

Après une semaine passée assise derrière un ordinateur je passe mes weekends le plus souvent dehors : randonnées, plage, découverte de petits villages autour de Melbourne, festivals (il y a toujours quelque chose à faire ici !). Melbourne est une ville à découvrir !

### Ta philosophie de vie ?

« When given the choice between being right or being kind, choose kind »

R.J Palacio



## Pascal BERNARD

### Coach et manager d'équipe IMMOTECH PARTNERS

IFAG Toulouse - Promotion 2012

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence en finance et deux ans en banque, j'ai repris mes études pour obtenir un master à l'IFAG. En mai 2014, je suis parti m'installer à San Diego (USA), où j'ai travaillé comme comptable projet au **LJI** (2015–2016). Cette expérience m'a permis d'intégrer **UCSD** (Top 10 aux USA) comme analyste financier, spécialisé en essais cliniques et fonds publics (NIH).

En 2018, j'ai été recruté par **FRED HUTCHINSON** (top 5 des centres de recherche sur le cancer) pour mon expertise des fonds NIH.

Puis, en octobre 2019, j'ai rejoint **NOVO NORDISK** à Seattle, pionnier dans la recherche sur le diabète, l'obésité et l'hémophilie.

En tant que Corporate Finance Partner, j'y étais en charge de 4 sites, regroupant 12 équipes de recherche (150 collaborateurs), avec la responsabilité du reporting financier (BS, P&L, clôture annuelle) et une coordination internationale avec le siège au Danemark et les filiales (Chine, Inde, Japon, Brésil...).

L'aventure américaine prend fin en 2020, lors de mon retour en France. en investissement immobilier.

Je contacte un IFAGuien actif dans le recrutement médical, mais il venait de lancer son entreprise dans l'immobilier **IMMOTECH PARTNERS**. Le courant passe bien, et je prends un nouveau virage en devenant consultant en investissement immobilier. Aujourd'hui, l'équipe regroupe 5 IFAGuiens !

#### Quelle était ta valeur ajoutée dans le milieu de la recherche ?

J'apportais une expertise dans le domaine pharmaceutique et santé, une connaissance de la Finance mondiale (GAAP VS IFRS), et un fort sens du relationnel qui est essentiel pour réussir dans le milieu de la recherche.

#### Ce que la vie t'a appris ?

Un subtil mélange d'expériences, de connaissances, et de réseau permettra à n'importe qui de réussir. Cela est encore plus vrai si la personne est mobile.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis avec ma famille, j'assouvis ma passion pour l'automobile, et je m'engage dans diverses associations.

#### Ton ambition ?

Œuvrer pour permettre aux malades l'accès aux soins et médicaments.

En parallèle, j'éduque mon fils sur la politesse, les relations, et être heureux. Toujours respecter l'autre personne, quelle que soit la différence.

#### Ta philosophie de vie ?

« Sans engagement, tu ne commenceras jamais. Sans persévérance, tu ne finiras jamais »

Denzel Washington



# David BOURNAT

## Directeur Grands Projets Bureaux IDF JONES LANG LASALLE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Grâce à l'IFAG ! A l'époque, je cherchais encore ma voie comme beaucoup. Le conseil, l'immobilier...ça ne me parlait pas vraiment. Un heureux hasard a fait que mon premier stage se déroule dans une agence immobilière. « Mordu », j'ai poursuivi dans ce domaine, exclusivement dans le conseil dédié aux entreprises.

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'île de France. Depuis 2020, je dirige l'équipe Grands Projets (bureaux > 5000m<sup>2</sup>), Département Leasing Markets Advisory.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans aucun doute celle que je vis depuis 4 ans. Gérer des clients et actifs stratégiques, manager avant 30 ans, dans un contexte économique délicat... tout cela est un formidable challenge, parfois difficile mais qui a parfaitement répondu à mon souhait de progresser.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Depuis longtemps déjà nous ne sommes plus de simples brokers. Nous intervenons de plus en plus en amont de projets complexes, avec une palette de services : expertise, consulting, project management, aménagements... la transaction n'est qu'une étape. Beaucoup ont compris l'impact de l'immobilier sur les performances tant financières qu'humaines de l'entreprise, d'autant plus qu'un immeuble de 2012 sera plus vertueux et au moins 50% plus économe en énergies que celui construit seulement 5 ans auparavant.

### Si tu changeais de métier ?

A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux petites filles qui me réclament beaucoup d'attention ! En parallèle, je consacre du temps au VTT, à la musique, l'automobile ou le sport en général.

### Tes plus belles réussites

- J'ai toujours été un challenger, intervenant sur des secteurs réputés plus difficiles où ma position commerciale était à construire. Convaincre et « gagner » dans ces conditions apporte de très belles satisfactions.
- Chaque fois que mon action ou mon envie offre de nouvelles perspectives à mes collaborateurs.



# Alexandre CHAMPIRE

## Animateur de réseau GAP RÉFÉRENCIEMENT (Menuiserie)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

### Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

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

De 2013 à 2022, je conseille les franchisés de **CARREFOUR CONTACT**. Après 14 ans chez Carrefour, je décide fin 2022 de me mettre à mon compte dans

un nouveau secteur : l'immobilier. Un défi stimulant avec l'aide de la franchise **3L IMMO**. L'aventure dure 2 ans puis je saisis une opportunité en juin 2024 : être animateur du réseau GAP REFERENCIEMENT, le premier collectif des indépendants de la menuiserie.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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

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



# François GANDILHON

## Président - Associé IMOWAY

IFAG Lyon - Promotion 1993

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En dernière année de l'IFAG Lyon, j'ai démarré ma carrière à l'école de la distribution chez **AMORA** comme commercial terrain puis responsable des centrales d'achats régionales.

Après un rapide passage par la création d'entreprise dans la vente de prestations de conseils, je suis rentré dans le secteur de la sécurité en 1995 en tant que responsable grands comptes chez **EUROTELIS VALIANCE**. J'ai évolué un an plus tard au poste de directeur commercial.

J'ai ensuite intégré le leader mondial **G4S** en tant que directeur des ventes et directeur du développement. Puis j'ai intégré le groupe **PROSEGUR** en tant que directeur commercial Groupe et, j'ai évolué sur la fonction de Directeur Général de la branche sécurité.

De 2014 à 2018, je fus DG de la branche surveillance humaine du groupe **FIDUCIAL**, en charge de la stratégie de développement des 7 sociétés qui la composent. Cela représentait 4800 collaborateurs, 185M€ de CA sur le territoire français. Nous proposons à nos clients des prestations de sûreté réalisées par des agents de sécurité

qualifiés dans leurs établissements (sièges sociaux, usines, immeubles de grande hauteur, ...). Mes missions étaient : le management de l'équipe de direction, la supervision des relations avec les décideurs-clés, le pilotage de la rentabilité opérationnelle, la structuration de l'organisation et le développement des talents.

En 2018, je crée **IMOWAY** un fond d'investissements privés et un promoteur immobilier qui investit sur le marché de l'immobilier pour le compte d'investisseurs/preneurs.

### Ce que la vie t'a appris ?

L'importance des rencontres qui m'ont amené à faire des choix de carrière, à suivre certains grands patrons, à quitter un certain confort pour une nouvelle prise de risque. L'importance également des valeurs telles que l'intégrité, la loyauté et le courage.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai adopté le sport le matin avant le travail à 5h30 donc c'est course ou gainage !

Le yoga, la moto, la famille, le cinéma, les amis, les voyages occupent la majeure partie de mon temps libre.

### Taphilosophie de vie ?

- Ave Aque Vale ; c'est la phrase peinte sur le flan de ma moto Bonneville ! Cette phrase était prononcée par les centurions romains aux postes frontières et signifie « Bonjour et bonne route ». Pour moi elle signifie : Avance vers la nouveauté et voyage ...

### Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[Imoway](#)



## Carole GUTIERREZ

Consultante en investissement immobilier  
IMMOTECH PARTNERS

IFAG Paris - Promotion 2011

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai travaillé pendant près de 10 ans dans l'enseignement supérieur avant de me tourner vers le bien-être menstruel. Un tour du monde de 9 mois en famille, où j'ai arrêté la pilule contraceptive, a éveillé ma conscience sur l'influence du cycle menstruel sur mon énergie, mon état d'esprit et mes compétences. À mon retour, je me suis passionnée pour le sujet, découvrant une grande méconnaissance et de nombreux tabous. J'ai alors commencé à partager mes connaissances sur le cycle menstruel via un blog et les réseaux sociaux, abordant la douleur et les défis vécus par de nombreuses femmes. Une femme sur deux souffre de règles douloureuses et 20 % ont des règles très douloureuses, affectant leur vie personnelle et professionnelle.

Pour être actrice du changement, j'ai fondé **ROSIE & HILDA**, une entreprise dédiée au bien-être menstruel. Nous avons commencé par créer des infusions naturelles pour soulager les règles douloureuses, les syndromes prémenstruels et les cycles irréguliers. L'activité s'est ensuite étendue au B2B, en abordant les impacts des menstruations sur la performance en entreprise et la qualité de vie au travail.

En mars 2025, je change de voie et rejoins une entreprise créée par un IFAGuien, **IMMOTECH PARTNERS**, pour faire de la vente et du conseil en immobilier. Nous sommes déjà 5 diplômés de l'IFAG impliqués dans cette aventure

### Quelle est l'offre de Rosie et Hilda ?

**Des produits BtoC** : grâce à une recherche approfondie sur les plantes médicinales et mon background avec mes deux parents herboristes, nous avons développé une gamme de produits qui répondent aux besoins spécifiques des femmes.

**Formation et sensibilisation en entreprise BtoB** je propose des conférences de sensibilisation aux tabous des menstruations au travail. Des workshops pour apprendre à faire de son cycle un allié de sa vie professionnelle.

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et mes enfants et continue de voyager le plus possible.

### Ta philosophie de vie ?

- On me dit souvent que je suis quelqu'un de très empathique. Ce n'est pourtant pas l'empathie que je cultive mais plutôt l'ouverture du cœur. En se détachant le plus possible du jugement, je crois qu'il est possible de comprendre chaque être humain sur cette terre.

### Tes liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[Rosie & Hilda](#)

[Immotech Partners](#)



# Florian LEBOCQ

## Manager et conseiller immobilier IAD FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2010

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence bi-disciplinaire Infocom et anglais à Lyon II, j'entreprends l'IFAG pour avoir une vision transverse, pragmatique et financière de l'entreprise. Lors d'un salon Apec Booster Tour, un directeur de magasin de **DECATHLON** m'informe que le poste de Directeur de magasin peut être accessible en 3 ans dans le groupe. Je postule et commence, 3 jours après ma sortie de l'IFAG, comme **responsable du rayon** Forme junior à Lyon Part-Dieu (équipe de 2 personnes). Au bout de 3 mois, s'ajoute la prise en charge du rayon Sports de Raquettes. J'avais donc 2 rayons et 2 comptes d'exploitation à gérer. Encore 3 mois plus tard, je prends en charge le rayon Sports urbains en entrée de magasin (équipe de 5 personnes à construire).

Au bout de 13 mois sur Lyon, je suis nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Brive-la-Gaillarde avec pour mission d'organiser son agrandissement qui passait de 2500 à 4000m<sup>2</sup>.

Un an plus tard, en mai 2012, je deviens **Directeur de magasin** à Montluçon en charge des 26 collaborateurs et des 1650m<sup>2</sup> de surface de ventes. 3 ans plus tard je pilote le magasin de Villenave d'Ornon pendant un peu plus d'un an.

A l'été 2016, je rejoins **MONDOCTEUR** où j'ai eu la charge de la Direction Commerciale Grand Est pendant 4 ans.

En 2018, je change de secteur et intègre le réseau IAD FRANCE où je suis aujourd'hui à mon compte pour développer ma propre clientèle.

### Une expérience professionnelle marquante ?

Etrangement, je pense à une expérience plutôt difficile pour moi lorsque les résultats de mon magasin Decathlon - durant l'année 2013 - n'ont pas été à la hauteur des attentes et des objectifs. Je me suis remis en cause et j'ai dû rebondir, trouver des solutions et revoir mon management. Une épreuve salvatrice aujourd'hui car j'ai su mettre les bouchées double, remotiver l'équipe et remonter les chiffres en 2014.

### Si tu changeais de métier ?

Toujours dans le sport, probablement du côté de l'événementiel sportif.

### Et pendant ton temps libre ?

Du tennis que je pratique depuis l'âge de 15 ans (classé 15/5) et du basket en club.

### Tes plus belles réussites

- En 2014, j'ai su rebondir après une période délicate en termes de résultats du magasin. Mes actions et mon projet à 2 ans ont su recréer une dynamique de groupe et booster les chiffres.

J'ai beaucoup appris sur moi et sur le management à ce moment-là. Et suis particulièrement heureux d'avoir vécu cette phase qui m'a permis de grandir professionnellement et de comprendre que rien n'est jamais acquis.



# Nathalie RIBIER

## Gestionnaire de copropriété FONCIA

IFAG Montluçon - Promotion 2004

### Comment es-tu arrivée à ton poste ?

Une fois mon BTS agroalimentaire en poche, j'ai voulu poursuivre pour avoir un niveau d'études Bac+5. Des amis m'ont parlé de l'IFAG à Montluçon où j'ai passé le concours d'entrée avec succès. Le stage de fin d'études, m'a permis de commencer à travailler à des postes plutôt administratifs. Tout d'abord, 5 mois au **CREDIT AGRICOLE** Centre Loire puis 4 mois à la **CHAMBRE D'AGRICULTURE DE CLERMONT**.

J'enchaîne en 2005 comme Assistante de Direction chez **PAT A PAIN** à Moulins puis Adjointe de Direction du nouveau magasin de Cosne sur Loire comprenant une équipe 8/10 personnes.

En 2007, je deviens responsable de magasin au sein de l'enseigne **La CROISSANTERIE** à Paris. Il s'agissait de piloter au quotidien une équipe de 6 personnes mais aussi de faire la gestion du planning, des commandes, le respect des objectifs, le recrutement, le management...

Fin 2008, j'ai voulu revenir à la vente et j'ai trouvé, par connaissance, un poste de négociatrice en immobilier au sein de l'agence immobilière **ORPI** de Malakoff. En 2014, j'intègre le **ORPI**, situé à Vanves, en tant que conseillère en immobilier.

Après 8 ans chez ORPI, je deviens gestionnaire de copropriété chez **FONCIA**

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans la restauration rapide, j'ai pu manager, recruter, faire du reporting d'objectifs commerciaux auprès d'un siège et comprendre les différents pans du pilotage d'une Business Unit. Des expériences riches où j'ai compris que le management est un exercice de style très délicat !

### Les tendances dans ton métier ?

L'intégration des nouveaux outils de communication tel que les réseaux sociaux. L'évolution des différentes lois liées à notre métier : loi Alur...

### Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais la ferme de mes parents.

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de mes 2 enfants. Sinon, j'appartiens au conseil de quartier de la ville de Vanves et suis élue suppléante de l'API, une Association des Parents (d'élèves) Indépendants de l'école de ma fille.

### Tes plus belles réussites

- Arriver à être maman de 2 enfants en même temps qu'un travail prenant et sur Paris, représente une forme de réussite au quotidien !
- Travailler dans un domaine où je n'avais pas reçu de formation, au départ, et avoir su apprendre et m'adapter au quotidien.



## Laurent VALLAS

Directeur JLL Régions et Directeur du  
Business Développement JLL  
JONES LANG LASALLE

IFAG Lyon - Promotion 1991

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Entré comme stagiaire à la sortie de l'IFAG au sein du département industriel, j'en ai pris la responsabilité 6 ans plus tard. La financiarisation de l'immobilier d'entreprise m'a orienté vers plusieurs postes de management pour les départements transactionnels de **JONES LANG LASALLE Lyon**. Notre société étant en perpétuelle mutation, et possédant un ADN Anglo-Saxon, nous avons développé depuis le Hub de Lyon des métiers de conseils (renégociations de baux, AMO, études de valorisation de fonciers, aménagements d'espaces de bureaux...) pouvant être réalisés sur les régions.

En 2006, j'ai été nommé Directeur régional chez JLL, après avoir dirigé l'agence de Lyon et piloté le développement de nos six grands métiers (80 consultants, ingénieurs, commerciaux et architectes d'intérieur). Douze ans plus tard, j'ai rejoint le comité de direction de JLL France, avec la responsabilité des Directions régionales et du développement commercial national.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir relevé le défi de pré-vendre la tour Incity 1 an avant sa livraison. Immeuble emblématique de Lyon, mais surtout le

travail en équipe projet avec nos départements marketing, étude & recherche, Tetris et les départements transactionnels. Une vraie Task-force dédiée à notre client.

### Les tendances dans ton métier ?

L'immobilier devient un véritable outil de management. De ce fait, une vision à 360° est nécessaire pour l'entreprise dans ses choix stratégiques. RH, financiers, organisation, com', aménagement des espaces... afin de répondre à ces challenges, notre métier évolue énormément et nécessite de proposer une offre de service globale incluant de multi compétences. La formation enseignée à l'IFAG permet de devenir un véritable chef de projet, c'est l'orientation principale que nous constatons : coordonner des équipes.

### Si tu changeais de métier ?

Je ne veux surtout pas changer. ce métier est tellement passionnant, enrichissant, par ailleurs JLL permet de progresser dans un contexte favorable...

### Et pendant ton temps libre ?

Cyclisme, running, ski, voiture ancienne, architecture et voyages en famille.

### Tes plus belles réussites

- C'est avant tout la réussite collective des équipes présentes à mes côtés depuis pas mal de temps qui me donne le plus de joie et de satisfaction.
- L'effort se partage ainsi que la réussite. C'est peut-être l'impulsion d'une dynamique de fonctionnement à travers la mise en place d'équipes projet pour répondre à nos clients qui me tient à cœur. Et ce dans un métier qui, à la base, est très individualiste.