



CLUB INDUSTRIE & TECHNOLOGIES

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Farid ABDELHAK

Acheteur RICHARDSON

IFAG Nîmes - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS assistant trilingue (Anglais, allemand, Français) m'a permis d'améliorer l'apprentissage de langues étrangères de faire 2 mois de stage aux Usa en 1^{ère} année et 2 mois en Allemagne en 2^e année.

Ensuite, j'intègre l'IFAG en alternance et découvre les achats avec mon premier poste d'assistant acheteur chez **CRP**, un importateur de souvenirs et de l'art de la table en provenance de Chine.

Cet emploi me permet de rebondir et de trouver un CDI chez **Socom devenu Simpson Strong-Tie** dès ma 3^e année à l'IFAG. J'occupe le poste d'acheteur pendant 5 ans dans cette entreprise de 25 personnes qui fabrique de la résine pour scellement chimique servant à fixer des tiges de fer à béton. Nous sommes le seul fabricant en France et vendons nos produits - conditionnés en cartouche - aux Usa, en Europe, en Asie.

En 2014, je rejoins au poste d'acheteur **Richardson**, leader de la distribution de salle de bains, de matériel de chauffage-climatisation, d'énergies renouvelables et plomberie mais aussi carrelage, outillage et électroménager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque Socom a été rachetée par le Groupe Simpson (fixation mécanique),

La tendance à venir dans ton métier ?

Les acheteurs recouvrent plusieurs casquettes qui vont toutes s'accroître.

- Un rôle financier en apportant des solutions d'économies d'échelle.
- Un rôle d'animation transverse avec des achats industriels qui se mêlent de plus en plus à ceux des services impliquant une liaison constante avec tous les pôles de l'entreprise.
- Un rôle de représentation corporate puisque les achats se réalisent aujourd'hui au niveau mondial et donc la nécessité de parler plusieurs langues !

Si tu changeais de métier ?

Je ferai de l'analyse financière.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis assistant chef opérateur dans une association cinématographique qui s'appelle Donafilm.

Nous avons réalisé un court-métrage récompensé au Festival Click Clap par le 1^{er} prix France Télévision. Ce festival est monté en partenariat avec France Télévision et Dailymotion.

Ton ambition ?

- Avoir obtenu un CDI avant d'être diplômé mais aussi, la fierté d'être diplômé de l'IFAG !
- Les économies réalisées soutenues par des marges plus intéressantes ont permis à Socom de faire des gains et ce, assez rapidement (Janvier 2010) après mon arrivée (août 2009) !
- La réorganisation de l'activité étiquetage et les gains réalisés sur cette partie qui représente aujourd'hui 10% du prix de revient de nos produits.



Vincent ARHUERO

Responsable Grands comptes DYSON

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A l'issue d'une 3^{ème} année à l'IFAG effectuée en Nouvelle-Zélande, je reviens en France fin 2005 pour intégrer **Dyson** en tant que chef de secteur en charge de 7 départements sur la région Bretagne (CDD en remplacement d'un congé maternité). A cette époque, Dyson est depuis longtemps déjà une entreprise dynamique et innovante, célèbre pour ses aspirateurs sans-sacs.

La suite s'enchaîne très vite puisqu'au bout de 6 mois, on me propose la même fonction en CDI et sur le secteur Normandie. Je développe ainsi durant 3 ans les 7 départements qui me sont confiés. Puis l'équipe Grands Comptes s'agrandit en 2009.

Après 4 années passées sur le terrain, j'intègre l'équipe « enseignes » fin 2009. Mon rôle consiste à négocier des contrats avec les centrales sur les différents réseaux de distribution : GSA (Auchan, Cora...), GSS (Conforama, But...), Pure-players (CDiscout ou MisterGoodDeal...), et sur les réseaux traditionnels (Expert, Connexion...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai plutôt envie de parler d'évolution que de faits ponctuels. En effet, commencer modestement à un poste puis réussir à évoluer représente, selon moi, l'expérience la plus marquante à ce jour !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les enseignes sont considérablement centralisées aujourd'hui. Dès lors, les négociations entre fabricants et distributeurs se font, en centrales et au niveau national. La fonction de chef de secteur évoluera vers plus de merchandising et moins de vente. Celle de responsable grands comptes recouvrira davantage de notions juridiques notamment pour signer des contrats verticaux de distribution sélective.

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi pas un travail manuel, orienté vers le nautisme, ma passion !

Et pendant ton temps libre ?

De la course à pied avec des challenges en épreuves officielles une à deux fois par an. J'aime faire du ski nautique, que je pratique depuis l'âge de 8 ans et adore les bateaux et la voile.

Tes plus belles réussites

- Quand un poste de responsable grands comptes s'est libéré chez Dyson, j'étais le plus jeune candidat (27 ans) face à des quadras. J'ai été choisi grâce au travail effectué et à la légitimité acquise sur le terrain, durant plusieurs années.



Alain ARNAL

Key Account Manager and Export Manager CONTINENTAL AUTOMOTIVE FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai voulu faire de la communication en passant un BTS action publicité et en réalisant ma 3^e année de l'IFAG au Service communication de l'armée (le SIRPA). Mais, la fonction commerciale m'a très vite conquis et j'évolue ainsi depuis plus de 18 ans dans un secteur passionnant : l'automobile !

Je commence en 1994 par être commercial chez **Philips Car systems**) puis devient rapidement chef des ventes (équipes de 3/4 personnes) à Rennes, Nantes et Lyon. En 2002, **Siemens** rachète à Philips sa division automobile, ce qui me permet de rebondir au poste de Responsable Grands comptes à Paris puis Chef des ventes Groupe (5 divisions). En 2006, je prends la responsabilité nationale d'une nouvelle activité en France : l'audio -navigation.

L'aventure dure jusqu'en 2008 où **Continental**, 5^{ème} équipementier mondial, rachète la division automobile et arrête l'activité où je me trouvais. On me propose alors un poste à l'export : Responsable North Africa. Entouré de 5 personnes, j'ai en charge la distribution de 30 familles de produits en Mauritanie, Algérie, Lybie, Tunisie et Maroc.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La commercialisation d'un nouveau besoin : la navigation en voiture. Le 1^{er} système prenait tout le coffre d'une R25 ; aujourd'hui, il tient dans une simple puce.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'électronique sera de plus en plus présente dans les véhicules ce qui va engendrer deux conséquences importantes dans la fonction commerciale : une sélection « naturelle » de nos partenaires et une collaboration plus étroite de nos équipes commerciales avec nos techniciens ou chefs de produits. Exemple, l'hybridation des véhicules est une technologie complexe qui nécessite déjà ce type de rapprochement.

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à l'énergie (gaz, pétrole), un secteur politiquement clé, plein d'enjeux géographiques et encore riche !

Et pendant ton temps libre ?

Je tente de faire un peu de roller ou VTT entre 2 avions ! Mais, lorsque je suis en France, j'essaie surtout de passer un peu de temps avec ma femme et mes 2 enfants.

Tes plus belles réussites

- La structuration commerciale de la zone export sur laquelle je travaille actuellement.
- Il a fallu arrêter des contrats avec certains distributeurs, identifier des partenaires fiables et de qualité pour en signer d'autres. C'est passionnant et un véritable exercice de style dans certains pays qui n'ont pas du tout la même culture commerciale qu'en France ou en Allemagne (pays origine de Continental Automotive)



Olivier AUBERT

Chef de produits pour les VP MERCEDES-BENZ FINANCIAL SERVICES

IFAG Paris - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait des études mixant techniques et marketing/commercial avec un BTS Industrialisation des produits mécaniques puis une licence pro technico-commercial en alternance. Je poursuis en M1 à l'université de Cergy où j'effectue mon alternance chez **PSA GROUPE** (dép. pièces détachées) et rentre en M2 à l'IFAG en alternance chez **BOSCH**. Une fois mon diplôme en poche, je pars travailler à **Londres** et deviens Business Developer dans une entreprise IT. Ensuite, Je reviens en France pour effectuer un master spécialisé ingénieur (industriel & digital) à CentraleSupélec. Je finis par un stage de 6 mois chez **THALES** en tant qu'ingénieur-commercial pour vendre des produits & services (Consulting, Infogérance, Cybersécurité, Big Data, Cloud, Intelligence Artificielle).

En Mars 2018, je suis recruté chez **MERCEDES BENZ FRANCE** pour prendre en charge le marketing après-vente. Ma mission : animation des ventes via un plan d'actions réseau après-vente, réaliser des campagnes marketing (courrier, PLV, SMS, réseaux sociaux, etc.) avec pour objectif ultime : l'amélioration du taux de rétention client.

Depuis juin 2019, j'occupe un poste de chef de produit VP chez Mercedes-Benz Financement. Je m'occupe de l'animation des ventes des produits de financement (LOA/LLD/Crédit, etc.) via un plan d'actions réseau, je définis les barèmes liés au financement, et des nouveaux produits avec plus de flexibilité pour le client.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le développement des véhicules propres et la mobilité ! Exemple, un partenariat a été créé entre Daimler et BMW pour créer des offres de mobilité (auto-partage, bornes de recharge, réservation de place de parking via une app. accès aux transports en communs et vélo/ trottinette électriques en libre-service, etc.).

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma créativité marketing pour développer des nouveaux produits et mon appétence pour développer des offres digitales.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas avoir peur des échecs car l'échec est le fondement de la réussite.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport (boxe française) et je voyage beaucoup.

Ton ambition ?

Hors du contexte professionnel, je souhaiterais faire du volontariat au sein d'un groupe (organisme local, ONG, association, etc.)

Ta philosophie de vie ?

« Je ne perds jamais. Soit je gagne, soit j'apprends. »
(Nelson Mandela)



Laurent BAILLY

Supply Chain Manager

3D SYSTEMS CORPORATION

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi mon DUT de mesures physiques par une formation QAPI (Qualité Achats de Produits Industriels).

Les mois de stage au service qualité/achats de la société **Lemforder Nacam** (Fabricant allemand de colonnes de direction) me permettent de devenir technicien qualité au sein de la société **Bonin**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité du poste d'acheteur approvisionneur dans une filiale de **Zodiac** qui fabrique des servo-commandes. Une mission qui dure 5 ans jusqu'à ce que la société **Sicame** (Connecteurs, équipements de sécurité) me propose un poste d'acheteur leader avec un budget de 14M€ et une équipe de 3 personnes. J'évolue ensuite au poste d'acheteur Famille dans une filiale de **Safran** puis acheteur projets au **Transport Faiveley**.

En 2008, je deviens responsable des achats (10 M€ et 3 personnes) de **DMI** et membre du Codir. Cette fonderie d'aluminium forte de 280 personnes a déposé le bilan puis été reprise 2 fois.

Depuis septembre 2013, je poursuis l'IFAG en VAE pour obtenir un Bac+5.

À partir de juin 2014, je prends un nouveau challenge au sein de **3D Systems Corporation**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez DMI en tant que membre du Codir avec une somme d'expériences auxquelles nous ne pouvons pas être réellement formés : dépôt de bilan, achat/reprise, licenciements...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est devenu une fonction stratégique. En effet, dans certains cas, les achats représentent 70% de la valeur du produit ! L'acheteur ne doit plus uniquement négocier des prix mais également intégrer les risques (financiers, logistiques...) et être force de propositions/solutions. Il doit garantir la pérennité des approvisionnements, la livraison des chaînes de production trie.

Si tu changeais de métier ?

Une activité liée à l'intelligence artificielle. Ce qui m'intéresse dans cette discipline est le fait de comprendre comment les machines perçoivent le monde environnant et peuvent interagir avec lui.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de Rugby et joué pendant 8 ans dans un club. Je conçois également des développements informatiques autour de la domotique.

Tes plus belles réussites

- Avoir gagné la finale régionale de rugby, en tant que demi de mêlée, avec le club de Châteaudun.
- Avoir maintenu une relation positive et commerciale avec les fournisseurs dans une société en situation de crise



Thibault BEAUJOT

Brand and Trade Marketing Manager RECKITT BENCKISER (RB)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Je m'envole pour le pays des All Blacks où je rejoins **Reckitt Benckiser**, fabriquant des marques Nurofen, Veet et Durex...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

« Entrepreneur », cela arrivera un jour peut-être. En attendant, je fais mes armes au sein de multinationales, et sur des marchés culturellement très différents.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Christophe BERTONCINI CEO RUSSIA FIAT CHRYSLER AUTO

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'avais depuis toujours la passion de la mécanique et l'envie d'embrasser une carrière entrepreneuriale. Mon stage de 3^e année à l'IFAG s'est déroulé chez **Ford** : j'y suis resté 17 ans ! J'ai été recruté comme chef de région après-vente à Paris pendant un an, puis j'ai enchaîné les postes commerciaux, marketing, une quinzaine en tout. J'ai entre autres assumé les fonctions de Directeur de la planification des ventes et de la distribution, Directeur technique de la qualité, Directeur des ventes de **Volvo automobiles France**.

En novembre 2006, j'ai rejoint **Fiat France** en tant que directeur de la marque **Fiat Professional**, avant d'être promu en janvier 2010 à la direction des ventes flottes Italie et Europe, à Turin.

En août 2010, j'ai été nommé directeur général de **Fiat France** et depuis juillet 2012, je suis revenu au siège de Fiat à Turin pour prendre la Direction de la flotte et des véhicules d'occasion de la zone EMEA (Europe, The Middle East et Africa). En charge du développement de toutes les marques du groupe, je manage 200 personnes en Italie et toutes les équipes d'une quarantaine de pays. En 2016, je prends la direction de FCA en Russie.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est probablement ma première expérience de management, lorsque je suis devenu directeur régional chez Ford en 1993. Pour la première fois, j'ai géré mon travail mais aussi une équipe, ce qui oblige à se remettre en question.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le marché de l'automobile est mature en Russie et seule une stratégie très dynamique permettra d'augmenter les parts de marché en Russie. Fiat s'y emploie en mettant en œuvre une politique d'investissement ambitieuse.

Si tu changeais de métier ?

Je pourrais exercer mes fonctions de management dans n'importe quelle autre activité, bien qu'en France on soit très étiqueté dans son secteur, comme moi dans l'automobile. Je m'orienterais peut-être dans l'immobilier, domaine qui m'intéresse particulièrement.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire du vélo, tennis, golf, moto, rugby...même si je manque de temps aujourd'hui et consacre la plupart de mon temps libre aux membres de ma famille.

Tes plus belles réussites

- Aucun exemple particulier ne me vient à l'esprit. Ce qui a été le plus valorisant à mon sens, c'est d'être parvenu à chaque fois, au sein des différents postes dans ma carrière, à fédérer une équipe autour des objectifs que l'on s'était assignés.
- Au sein d'une entreprise, c'est encore la dimension humaine la plus importante, plus que la progression des résultats chiffrés que j'ai menés à bien.



Philippe BESSON

Responsable Supply Chain / Contrôleur de gestion industriel
NEXANS

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 3^e année à l'IFAG, j'entre chez **Nexans**, une société dans laquelle j'exerce depuis. De CDD en tant qu'assistant contrôleur de gestion sur un site dans les Ardennes je passe en CDI un an plus tard, sur un site **Normand** de 60 personnes. Pendant 3 ans, j'ai mis en place un processus de contrôle de gestion industriel et commercial.

Le site qui connaissait une situation économique délicate fut cédé et je pars alors pour Nexans à **Draveil** (91) en tant qu'adjoint au contrôle de gestion de la Business Line Industrie. Un poste mobile où j'aide les contrôleurs de gestion à monter des projets qu'ils n'ont pas le temps de déployer. Une opportunité aussi qui me permet de multiplier les angles d'approches et les savoir-faire.

Quelques mois plus tard, je suis promu responsable du contrôle de gestion et des RH du site de **Verpillière** (38). Une expérience de 2 ans qui m'amène en 2009 au poste actuel à **Lyon**. Aujourd'hui, je travaille autour de la problématique des métaux car ces derniers sont une composante majeure du prix de revient et vente de nos produits et en consolidation.

En 2016, en plus de la responsabilité du contrôle de gestion, je prends en charge la direction de la Supply chain du site de la Verpillière.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le mixte gestion/finances + RH fut extrêmement riche. J'y ai certes appris la gestion des recrutements, des départs négociés, de la paie, des élections... Mais surtout, la dimension humaine de l'entreprise devient concrète, prégnante. Les frontières bougent, et éclairent différemment les prises de décisions.

Les tendances dans ton métier ?

Le développement de la cartographie de gestion et de maîtrise du risque. Et la connaissance et contribution au flux complet de l'approvisionnement jusqu'à la livraison client.

Si tu changeais de métier ?

J'entrerais dans l'univers de la pédagogie.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la cornemuse et donne des cours. Une activité qui me permet de construire un réseau dans n'importe quelle région !

Tes plus belles réussites

- Sans pouvoir détailler les résultats précis, je peux dire avoir piloté la diminution conséquente de pertes dans un domaine clefs sur un des sites de Nexans où j'ai exercé.
- Cela a fonctionné grâce à l'appropriation du sujet par les différents acteurs. En clair, la démarche de faire des économies est devenue l'histoire de chaque collaborateur et pas seulement une affaire de financier !



Carol BLERY

Chief Financial Officer ZENTIVA

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ma 1^{ère} expérience professionnelle, en 3^{ème} année à l'IFAG, fut un poste de contrôleur de gestion industriel d'une usine à Tours tout juste rachetée par le laboratoire pharmaceutique **Synthélabo**.

Laboratoire qui fusionna quelques années plus tard avec le groupe Sanofi puis Aventis, pour lequel je travaille toujours aujourd'hui. J'ai occupé divers postes de contrôle de gestion, financiers au sein de diverses structures du groupe, qui m'ont conduit à ma récente nomination à la direction des finances et du contrôle de gestion des 16 usines de la division Chimie/Biotech chez **Sanofi-Aventis**. Je suis également directeur général d'une joint-venture avec **Mitsubishi** Tanabe Pharma Corporation. En 2012, je pars à Moscou pour prendre la direction financière de Sanofi-Aventis Eurasia et Russia que j'occuperai 5 ans

L'aventure avec Sanofi aura duré 19 ans. Lorsqu'en 2017, je prends la Direction Financière d'un autre laboratoire, **Zentiva**, à Prague

Ton expérience la plus marquantes ?

Les fonctions dans lesquelles je me suis le plus épanoui sont celles où j'ai pu manager les hommes, les situations, les projets.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'âge d'or des laboratoires pharmaceutiques, aux marges bénéficiaires importantes et aux brevets de longue durée, est terminé. Ce secteur se retrouve aujourd'hui soumis à une forte pression concurrentielle sur les prix due à la généralisation des médicaments génériques. Nous trouvons une voie d'équilibre, mais nous ne travaillerons plus sur les mêmes fondements.

Si tu changeais de métier ?

Tout m'intéresse, à partir du moment où je prends du plaisir à ce que je fais. Ce qui est certain c'est que je ne choisirai pas (plus) de fonction de pure expertise.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marié à une IFAGuienne et partage l'essentiel de mes loisirs en famille (nos deux enfants), et entre amis. J'ai de l'admiration pour ceux qui arrivent à s'adonner, en plus, à un hobby. Perso., je ne trouve pas le temps.

Tes plus belles réussites

- Je ne distingue pas une réussite en particulier. En fait, je crois beaucoup plus à l'efficacité des personnes sur la durée.
- J'ai toujours tendance à me méfier, vu de l'extérieur, de celles et ceux qui quittent leurs postes pour d'autres entreprises tous les deux ou trois ans. Cela ne signe pas forcément à mes yeux la conclusion de missions « réussies ».



Carine BLONDEAU (Née BAUDRY)

Chargée d'affaires grands marchés ALD AUTOMOTIVE

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon premier job a été de vendre des produits d'assurance via **AGF** aux particuliers en porte à porte. Cette expérience, très difficile, m'a permis d'orienter ma carrière sur une cliente B to B, plus adaptée à ma conception de la vente.

J'ai ensuite intégré **CITROEN** en m'occupant des dossiers de financement et de l'administratif dans une succursale automobile. Quatre ans plus tard, je rejoins une start-up dans le domaine industriel.

Le concept de start-up ne m'a pas séduite et j'ai cherché à retourner dans le secteur automobile en intégrant, en 2000, une petite Filiale bancaire de 130 personnes spécialisée dans la gestion de parc automobile, au poste d'attachée commerciale. Il s'agissait de TEMsys, aujourd'hui dénommée **ALD AUTOMOTIVE**.

J'ai gravi les échelons en prenant un poste de commerciale terrain PME. J'ai rejoint en 2007 la Direction Grands Comptes en tant que chargée d'affaires.

Mon poste a beaucoup évolué avec le développement d'ALD. D'une PME de 130 personnes, cette filiale de la Société Générale est devenue N°1 des loueurs en France et en Europe avec 1 300 salariés et une flotte gérée de 433.000 véhicules en France et 1.500.000 dans le Monde (48 pays - 41 filiales et 7 alliances).

Je suis, à ce jour, en charge de 2 grands marchés Orange (+ 10 000 véhicules) et Vinci (2000 véhicules répartis sur 2500 raisons sociales). Je manage de manière transverse 6 personnes qui gèrent le back office de mes clients.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai intégré cette entreprise il y a plus de 17 ans et ai pu la voir grandir et s'imposer sur son marché. J'apporte à mon entreprise ma rigueur et mon professionnalisme. Je défends ses intérêts et contribue à véhiculer l'image de stabilité et de maturité qui est une des clés de son succès.

Ce que la vie t'a appris ?

Je m'épanouis dans une relation commerciale en BtoB sur des négociations de long terme avec l'apport de solutions personnalisées. Je suis alors certaine d'apporter de la plus-value à mes clients. La vente one shot n'est pas pour moi.

Et pendant ton temps libre ?

La vie m'a confrontée au problème du handicap. Je suis donc très sensible à toutes les actions mises en place dans l'Entreprise comme dans la vie de tous les jours. Le Bien-vivre ensemble n'a jamais eu autant de sens pour moi.

Ton ambitions ?

Intégrer la dimension humaine dans tout ce que j'entreprends. Que ce soit dans une négociation très dure avec des acheteurs de centrales, avec mes collègues ou dans ma vie familiale ou amicale.

Ta philosophie de vie ?

Je pense sincèrement que les plaisirs simples de la vie nous permettent de tendre vers le bonheur.



Olivier BONNETAUD

Appui chef de section Electro-Mécanique
EDF (Centrale Nucléaire)

IFAG Montluçon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu mon DUT Mesures Physiques à Limoges en 2005, j'ai travaillé 1 an chez **Legrand** en tant que technicien en qualité. Ce premier poste m'a donné envie de continuer mes études ainsi que d'ouvrir mon profil technique à des compétences commerciales et managériales.

Ainsi en 2007, j'ai intégré l'IFAG en alternance avec un poste d'acheteur de travaux immobiliers chez **EDF**, à Nantes, où je suis resté jusqu'en 2010.

Lors de ma dernière année à l'IFAG, je suis parti à La Défense pour réaliser des achats industriels toujours chez EDF.

Diplômé à la fois de l'IFAG et de l'IAE de Bordeaux (GEFP) que j'ai suivi en parallèle, EDF m'a embauché en 2011 pour continuer dans la même agence d'achats industriels. J'appartiens à la direction des achats (900 personnes), elle-même répartie en 4 divisions. Je travaille dans une de ces divisions au sein d'une agence d'achats (50 personnes) spécialisée sur l'exploitation et la maintenance des centrales thermiques en France.

J'ai pu négocier des contrats de maintenance, fournir et acheter des pièces détachées pour un budget dépensé de 13M€ en réalisant un gain de 2,5M€. En 2015, je pars travailler en centrale nucléaire comme appui à un chef de section Electromécanique.

La tendance à venir dans ton métier ?

Auparavant l'acheteur faisait plutôt de l'approvisionnement à faible valeur ajoutée. Aujourd'hui et demain, il devra optimiser les flux financiers, mieux acheter techniquement avec une démarche sur le long terme, protéger juridiquement l'entreprise et veiller à son image. Il s'agira également de prendre en compte le coût global et pas seulement le coût d'acquisition des produits ou services.

Si tu changeais de métier ?

Gérer une franchise plutôt dans la restauration rapide.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie d'un groupe d'étude (My Business Education), qui grâce à des réunions d'échanges autour d'ouvrages, propose une alternative – gratuite mais non diplômante - à un MBA. Un réel enrichissement culturel pour moi ! Par ailleurs, j'ai une passion dévorante pour les voitures de sport anciennes et récentes.

Tes plus belles réussites

- Reprendre mes études après ma mission chez Legrand.
- Suivre en parallèle 2 diplômes (l'IFAG et l'IAE), tout en étant en alternance. Un exercice de style parfois périlleux en gestion du temps !

L'écoute des précieux conseils offerts par les différents responsables hiérarchiques rencontrés au cours de mon parcours professionnel



Christine MONTOUX (Née CADORIN)

Responsable des ventes et contrats AIRBUS SAFRAN LAUNCHERS

IFAG Montluçon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Lors de mon BTS secrétariat trilingue, j'opte avec plaisir pour l'industrie en faisant des stages sur le site industriel de **Péchiney** à Issoire puis en agence commerciale du même groupe à Slough.

Je poursuis dès ma 3e année à l'IFAG, en devenant assistante commerciale à la **Société de Fonderie d'Ussel (SFU)** qui appartenait à Péchiney et aujourd'hui appelée Constellium. J'y évolue durant 15 ans à différents postes : agent commercial, responsable commerciale puis Responsable grands comptes.

L'aventure fut passionnante car j'aime la proximité des ateliers de fabrication sans oublier cette structure de 250/300 personnes reste aujourd'hui une des 3 fonderies au monde à pouvoir réaliser des pièces en aluminium de haute technologie pour des structures complexes et hautement sécurisées (portes d'avion, moteurs...).

En 2012, mon mari est muté à Bordeaux et j'intègre alors **Airbus Safran Launchers** à Saint Médard en Jalles. Je suis en charge d'un seul gros client français, l'Etat, et je travaille dans le domaine des lanceurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Venir d'un univers très industriel et non d'un milieu lié aux marchés étatiques.

Ce que la vie t'a appris ?

Bien connaître son produit pour mieux le vendre et être proche des opérateurs dans les ateliers.

Penser à équilibrer sa vie personnelle et professionnelle, le fameux « Working Life Balance » !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Chargée de la communication au sein du bureau de l'association **Flagrant Délice** créée par un finaliste de l'émission **Master Chef** réunissant des cuisiniers amateurs sur Bordeaux.

Nous souhaitons faire partager notre passion pour la cuisine en organisant des démonstrations culinaires lors d'évènements (repas caritatifs avec chef étoilé, foires grasses d'Eysines, Portes ouvertes du Sauternes, présence sur différents marchés, etc...). On propose aussi à nos adhérents des sorties gastronomiques (visite producteur de caviar, de safran, d'agrumes ...). Sans oublier évidemment, l'organisation, à tour de rôles, de repas entre adhérents.

Je participe également régulièrement à des soirées œnologiques.

Ton ambition ?

Bien faire mon métier dans le respect des autres et rester toujours aussi passionnée.

Ta philosophie de vie ?

Prendre du recul pour mieux appréhender ce qui arrive



Olivier CHANEAC

Directeur de production et achats chez MS SAS
(Matériel de séparation liquide/solide)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué mon service militaire durant ma 3^e année à l'IFAG en étant chargé de l'emploi auprès de la communauté des Harkis. Ce nouveau diplôme en poche et mon BTS d'analyses biologiques et biotechniques, m'amènent à être embauché comme technico-commercial chez **Sanofi Diagnostic Pasteur**. J'y reste 6 ans puis suis appelé à la rescousse en 2001, par le fondateur (mon beau-père) de **MS SAS** alors qu'il venait de prendre 3 commandes colossales.

J'y rentre Directeur des Achats au sein d'une entreprise de 40 personnes réalisant un CA de 8 M€. J'ai pris la responsabilité des ateliers, en plus de la fonction achats, en 2005. Aujourd'hui, je pilote 5 personnes aux achats et 25 dans les ateliers.

MS conçoit, fabrique et met en route dans le monde entier des installations de séparation liquide/solide dans les Industries Minérales et les Travaux Souterrains, mais également dans les domaines liés à l'Environnement, comme le traitement de sols pollués.

A ce jour, la société emploie 80 personnes et réalise un CA de 20 M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Technico-commercial chez Sanofi Diagnostic Pasteur. Cette première expérience m'a permis de vendre des techniques de biologie moléculaire à des docteurs, des vétérinaires...J'avais 27 ans et c'était extrêmement valorisant !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les échanges seront de plus en plus contractuels, avec des garanties de performance systématiques auprès des fournisseurs. Par ailleurs, les règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement deviennent draconiennes au sein de nos ateliers. Enfin, nous adaptons notre savoir aux problématiques environnementales, au traitement de sols ou eau pollués.

Si tu changeais de métier ?

Créer ma propre entreprise dans le domaine des principes actifs pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique.

Et pendant ton temps libre ?

Sport : VTT et course à pied régulièrement dans l'année. Du ski l'hiver.
Musique : saxophone depuis 15 ans, membre de l'harmonie intercommunale.

Tes plus belles réussites

- La 1ère implantation industrielle de biologie moléculaire pour la détection de germes pathogènes au sein de la Société des Caves de Roquefort. Cela a représenté 1 an de travail pour passer de 7 jours de détection à 24h !
- La participation très active au déménagement du site industriel de MS à son adresse actuelle en passant de 700 à 2600m² de bureau et de 2600 à 4600m² d'atelier
- La construction de mon équipe actuelle de 30 personnes.



Delphine CHELLES

Contrôleur de gestion ERASTEEL (Métallurgie)

IFAG Montluçon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'aime les chiffres depuis longtemps puisque j'ai fait un bac techno STT compta/gestion puis un DUT Gea option finances et une licence pro axée finances et industrie. Ma dernière année à l'IFAG se déroule chez **Nestlé/Cereal Partner France** (achat et transformation des matières premières) près d'Annecy. Contrôleur de gestion pendant 1 an, j'enchaîne avec un CDD chez **Bristol Myer Squibb** en Corrèze en tant que chargée d'analyses financières. A la fin de mon contrat, **Nestlé/Cereal Partner Worlwide South West Europe** (reconditionnement et transfert entre usines) me propose de revenir, près d'Annecy, pour prendre en charge le contrôle de gestion de la partie distribution des céréales.

J'y reste quelques mois puis **Rockwool**, installée dans ma région, m'embauche en mars 2007 pour développer la partie finance de leur projet SAP. Pendant plus de 2,5 ans, je mets en place ce logiciel et coordonne les données du système d'informations (Master Data Coordinator). Une belle expérience qui, faute de poste durable, m'amène à intégrer **Electrolux Professionnel** début 2011. J'y suis responsable du contrôle de gestion et de la comptabilité d'une usine de 120 personnes.

En 2016, je rejoins **Erasteel** et suis en charge du contrôle de gestion du site de Commentry où nous fabriquons des barres rondes et des tôles.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Rockwool a été très enrichissante professionnellement et humainement. La mise en place et le déploiement de la partie financière du logiciel SAP pour la France et l'Espagne a été ma principale mission. Cette expérience a été un travail d'équipe aux côtés de consultants internationaux.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les dirigeants s'appuient souvent sur nos analyses chiffrées pour prendre des décisions. En période de crise, il est important dans nos fonctions d'être capables de se projeter dans l'avenir et, parallèlement, de tenir compte des réalités du milieu industriel.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour de la cuisine ou de l'accueil touristique comme gérer une ferme auberge.

Et pendant ton temps libre ?

La cuisine ! J'ai d'ailleurs créé un blog culinaire. J'essaie également de profiter de la nature en faisant des balades.

Tes plus belles réussites

- Réussir à percer professionnellement dans 4 grands groupes internationaux en travaillant en anglais tous les jours.
- Garder une position pragmatique et de conseil auprès des directions, dans un environnement industriel où il y a souvent peu de femmes.



Eric CHEVIGNY

Responsable Achats / Ventes

YLTEC (Chaudronnerie – Tôlerie Fine)

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un Bac F1 (construction mécanique) et un BTS CPI (Conception de Produits Industriels), j'ai voulu apprendre à vendre et gérer. L'IFAG, une nouvelle école de commerce sur Auxerre à l'époque, prenait des profils de techniciens à Bac+2. Je suis donc issu de la 1^{ère} promo* entrée en 1992 !

Dès ma sortie de l'école en 1995, j'intègre **Effirack** une société de 30 personnes, filiale du Groupe Ertop (10 000 personnes), spécialisée en montage et assemblage d'armoires métalliques pour l'électronique. Chargé du développement commercial en région Paca et Rhône-Alpes pendant 2 ans, je rejoins ensuite le département « produits spécifiques » du **Groupe Ertop**. Je prospecte avec succès 3 années de suite puis migre au service achats pendant 9 ans.

En 2008, je deviens responsable de production de **Deltabox**, une société spécialisée dans le balisage aérien. J'y travaille 2 ans puis décide de revenir à mon 1^{er} métier - et ma 1^{ère} passion ! - en 2010 lorsqu'**Yltec** m'offre la possibilité de prendre la supervision achats/ventes de cette chaudronnerie Inox/aluminium de 17 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé, chez Ertop, de commercial à acheteur ! J'ai du changer radicalement de comportement : dans le 1^{er} cas, nous sommes au service du client alors que dans le 2nd, nous sommes au service de l'entreprise avec des impératifs économiques !

La tendance à venir dans ton métier ?

Il existe un déficit d'image de l'industrie qui ne correspond pas à la réalité et à la richesse intellectuelle de notre activité. Par exemple, la chaudronnerie existe dans beaucoup de secteurs (automobile, aéronautique, médical, transformation de matériaux...) qui évoluent très vite. Nous devons faire preuve d'innovation, être au fait des nouvelles technologies, créer des produits spécifiques...

Si tu changeais de métier ?

Un métier qui me permettrait d'inventer des motos ou des véhicules, en tout cas lié à la technique.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille, de mes 2 enfants qui font du judo en compétition. J'aime les motos anciennes et quand j'ai un peu de temps, je fais des rallyes.

Tes plus belles réussites

- Selon moi, la réussite se mesure davantage à une accumulation de petites victoires techniques ou relationnelles, qu'à des trophées ou des chiffres.
- Le plus grand bonheur c'est quand quelqu'un a travaillé avec moi et me prescrit. C'est une très belle récompense !



Francis CLÉMENT-DEVINEAU

PDG

GROUPE DEVINEAU (Bougies)

IFAG Lyon - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à 'IFAG, j'ai intégré le **Groupe Danone** où je suis resté 10 ans. J'y ai connu une évolution permanente qui m'a permis appréhender des fonctions commerciales et managériales : promoteur des ventes, chef de secteur, chef des ventes régional, directeur régional puis négociateur national (management d'une dizaine de collaborateurs).

En 1996, je rejoins le **Groupe Devineau**, entreprise familiale, leader sur le marché de la fabrication de bougies. Je préside le Groupe depuis 2002 en collaboration étroite avec mon frère puisque nous sommes propriétaire à 50/50.

Constitué de 300 collaborateurs en France et 100 en Tunisie, le Groupe Devineau réalise 50M€ de CA. Nos produits, fabriqués sur 3 sites en France et 1 en Tunisie, sont commercialisés un peu partout dans le monde (20% de notre CA est fait à l'export). à travers 3 marques : Devineau, Bougies La Française, Desfosses et Point à la Ligne. L'essentiel de nos clients se situent sur 6 marchés : le clergé, les jardinerie, les boutiques et grands magasins, la grande distribution, le BtoB, les CHR.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu l'occasion de vivre une fusion dans un grand groupe (entre l'entreprise Saint Louis et Danone). On y voit des jeux de pouvoirs, des règlements de compte, un oubli voire une négation totale du client et bien d'autres choses sur la nature humaine !

Les tendances sur ton marché ?

Légèrement à la baisse. Aussi, l'export est un axe de développement majeur pour notre avenir. Je voyage d'ailleurs beaucoup dans ce sens et demande à nos managers commerciaux de faire un sourcing mondial !

Si tu changeais de métier ?

La même chose en plus petit.

Et pendant ton temps libre ?

Sports mécanique et ski.

Tes plus belles réussites

- Avoir su pérenniser un esprit familial et entrepreneurial au sein du groupe



Jérôme DESSAIX

Directeur commercial LIFESCAN (JOHNSON & JOHNSON MEDICAL)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT de Génie électrique & informatique, j'ai effectué un stage chez Pechiney où je me suis ennuyé à programmer des automates ! Alors j'ai décidé de rentrer dans une école de commerce. J'ai dû emprunter pour faire l'IFAG et me suis immédiatement lancé dans une carrière commerciale pour rembourser mon crédit !

Lifescan (fabrication & vente de lecteurs de glycémie) m'embauche, dès ma sortie de l'école en 1994, en tant que commercial. Résultats excellents mais salaire en berne, je pars chez **Kodak** au bout d'1,5 an pour vendre des franchises Kodak Express pendant 2 ans.

Puis en 1998, un ancien Manager de **Lifescan** me demande de revenir en me proposant un plan de carrière. Après une année à développer un secteur en friche, je deviens Directeur Régional. Un poste occupé durant 10 ans en changeant 4 fois de région et en manageant jusqu'à 8 personnes.

En 2009, on me propose de devenir Directeur commercial de comptes clés et en 2012 de prendre la Direction Nationale des ventes de Lifescan Group. Un rôle de manager transversal qui me va fort bien !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Il a fallu que je monte un réseau supplétif et exclusif de 12 vendeurs, en 1 mois pour prendre en charge l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché. Une expérience de recrutement rapide & riche à la fois !

La tendance à venir dans ton métier ?

Je vois 3 grandes évolutions se dessiner. Tout d'abord, une « enseignisation » des pharmacies un peu comme avec les opticiens. Puis, une ouverture (limitée) du capital des pharmacies aujourd'hui impossible. Enfin, une concentration des groupes de cliniques qui engendrera - du côté des fournisseurs - une organisation commerciale par marque.

Si tu changeais de métier ?

Monter une entreprise autour de la fiscalité car je suis passionné par les montages financiers.

Ou reprendre une entreprise de services d'équipement à la maison (stores, fenêtres, volets roulants, fabrication bêche) car pas de concurrence chinoise et implantation locale !

Tes plus belles réussites

- Le management représente pour moi une source de réalisation personnelle surtout lorsque l'on peut faire progresser les autres.
- J'ai ainsi eu l'occasion d'amener 4 vendeurs à devenir Directeurs Régionaux. C'est le rôle du management intermédiaire et c'est aussi un capital énorme pour les entreprises qui savent faire fructifier leur vivier humain en interne!



Laurent DESSAIX

Directeur Commercial Marketing & Communication

ASCA CARROSSIER CONSTRUCTEUR

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 2001, j'intègre **Totalgaz** où j'exerce le métier passionnant de commercial installations GPL Industrielles. Au bout de 4 ans, je décide d'accentuer mes compétences dans la vente et rejoins **Leaseplan** pour proposer des solutions de financement destinées aux flottes d'entreprises. Deux ans plus tard, je relève le challenge d'ouvrir une agence de nettoyage industriel sur Rouen.

Une fois l'ouverture consolidée, je retourne à la vente en 2007 en proposant les solutions en optimisation de charges d'**Alma CG**. D'abord Responsable Régional pôle RH, je suis nommé en 2010, Directeur des ventes d'un audit sur l'économie d'énergie avec le management de 3 commerciaux Grands Comptes et la formation des 9 commerciaux de la direction des ventes fiscales. En 2011 je prends, parallèlement en charge la Direction des partenariats Groupe. En septembre 2012, je crée le département développement des ventes avec le management de 53 personnes (13 en direct, 2 en indirect et les 38 positions du call center du Groupe).

Après 13 ans chez Alma Consulting, je rejoins **Asca** fabricant de remorques, en tant que directeur Commercial Marketing et Communication.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le passage de Totalgaz où j'avais seulement 20% de prospection à Leaseplan où j'ai appris à « chasser » et à manager. Ce poste m'a également montré que j'avais eu raison de faire l'IFAG, après mon DUT technique, pour donner une orientation commerciale à mon évolution professionnelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le cost consulting, que je connais mieux, est aujourd'hui un métier mature qui devra proposer de nouveaux services. Les alliances entre entreprises pour construire, en commun, des offres et des solutions différenciantes représentent une voie d'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Monter ma propre entreprise mais pas tout de suite car je pense qu'il faut être prêt pour cela.

Et pendant ton temps libre ?

Je participe de près à une passion de ma femme : les chevaux.

Tes plus belles réussites

- Avoir su être un vrai acteur de mon évolution professionnelle soit en prenant des risques lors de changements de sociétés, soit en proposant la création de service comme celui où je me trouve actuellement.

Je pense qu'il faut être proactif pour évoluer dans une entreprise



Camille DUMONT

Chef de projet digital junior SNCF

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STG, j'ai réussi à intégrer l'IUT de Sceaux pour avoir un DUT Technique de co. Je dis bien réussi car cet IUT procède à une forte sélection à l'entrée !

Je voulais poursuivre mes études et j'ai choisi l'IFAG parce que je m'y suis bien senti lors du concours d'entrée. L'accueil est fait par des jeunes comme nous, la personnalité est plus importante que le cursus lui-même. J'ai eu un réel coup de cœur et ce n'est pas le fait que mon père a fait cette école qui a influé mon choix.

En termes d'expériences professionnelles, j'ai fait un stage de 6 mois chez **MC Factory**, une agence de communication créée par Majda Chaplain (IFAG Paris 1993) spécialisée dans le lead et la notoriété des entreprises.

J'ai poursuivi mes études en alternance à l'IFAG au poste de chargée de mission sur les secteurs interprofessionnel junior à la Direction du Développement d'**Opcalia**. Mes missions étaient d'identifier les secteurs interprofessionnels qui pourraient devenir nos partenaires et de développer cette relation.

Deux objectifs majeurs :

- Fidéliser grâce à la promotion de l'offre de services d'Opcalia ou la construction d'une offre adhoc répondant aux besoins particuliers de nos adhérents /partenaires. Par exemple, aujourd'hui le secteur des organismes de formation connaît une réforme, les accompagner, les informer.
- Enrichir la relation avec les autres secteurs interpro partenaires et les aider à se constituer en branches.

A partir de janvier 2016, je rejoins la **SNCF** pour participer à sa transformation digitale en tant que Chef de projet digital.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'alternance est vraiment une opportunité qui me rendra forcément plus opérationnelle en fin d'études.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans la décoration intérieure et la vente de meubles.

Et pendant ton temps libre ?

Comme je suis en alternance, le rythme est soutenu entre travail en entreprise et études. Le peu de temps libre restant, je l'occupe en faisant du jogging 2 à 3 f/ sem

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi mon DUT à l'IUT de Sceaux, l'un des leaders en France et réputé pour être sélectif et difficile.
- La création de la page officielle de JérémY Chaperon (5° de la Star Ac') alors que j'avais 15 ans. La rencontre avec lui et son agent. Une aventure formidable qui a duré quelques années !



Agnès EGEA (Née HORVATH)

RRH & Paie

DIETAL (Luminaires industriels)

IFAG Montluçon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dans les années 90, nous avons déjà l'obligation de passer notre 3^e année de l'IFAG en entreprise. Cela m'a permis de travailler très tôt dans l'univers des RH, un métier que je n'ai plus quitté.

Dans ce contexte, j'ai occupé dès 1990 un 1^{er} poste en CDI chez **Aubert & Duval**, une aciérie du Groupe Eramet composée de 1500 personnes. Embauchée en tant « qu'assistante fonction personnel », j'ai pu évoluer vers un poste de Responsable de la gestion administrative du Personnel entourée d'une équipe de 15 personnes. Un véritable challenge à moins de 25 ans!

Après 3 ans, j'intègre la **Serrurerie JPM** à Moulins (500 personnes) au poste d'assistante RH. J'y reste également 3 ans ayant développé une activité nouvelle pour moi, à ce moment-là : la mise en œuvre de la formation continue. Mais le peu de perspectives d'évolutions dans cette société, m'amène à postuler, à 28 ans, chez **Dietal** qui me nomme immédiatement RRH. Depuis, je coordonne la gestion administrative RH et la paie des 300 salariés français de ce fabricant de luminaires industriels, situé dans le Puy de Dôme, qui compte un site en Roumanie de 250 salariés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La nomination directe au poste de Responsable des Ressources Humaines chez Dietal m'a permis de franchir un véritable cap ! Les dirigeants m'ont fait confiance d'entrée. Ils m'ont même financé une formation complémentaire pour suivre un diplôme universitaire en droit et pratiques des relations du travail que j'ai obtenu en 1998.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois deux : la montée en puissance du juridique au sein de la gestion des ressources humaines ! Et l'anticipation des retombées (gains, risques) à chaque fois que l'on prend une décision dans ce domaine.

Si tu changeais de métier ?

Formatrice pour adultes voire pour enfants ou dans le domaine informatique !

Et pendant ton temps libre ?

Le peu de temps que j'ai est consacré à mon fils (10 ans). J'essaie de me remettre au ski en partant 1 semaine l'hiver dans les Alpes et si possible pas entre le 25 et le 5 de chaque mois en raison de l'établissement des paies.

Tes plus belles réussites

- Avoir su gagner la confiance de la Direction puis des partenaires sociaux. De ce fait, le dialogue social s'avère de bien meilleure qualité pour faire avancer les dossiers communs qui se déroulent régulièrement comme assister mon responsable lors des réunions mensuelles et de négociations avec les instances Représentatives du Personnel.



Émilie-Rose FANTIN

Digital Marketing & Communication Manager LEGRAND EAST AFRICA

IFAG Montluçon - Promotion 2018

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS esthétique spécialisé dans les marques, j'ai intégré l'IFAG Montluçon en 3^{ème} année de Bachelor « Responsable Opérationnel d'Activité », afin d'élargir mon champ de compétences et de m'ouvrir à d'autres secteurs d'activité.

J'étais en alternance au sein de la **CCI ALLIER** en tant qu'Assistante communication, expérience très formatrice, grâce à laquelle j'ai pu mettre un premier pied dans des domaines que je souhaitais découvrir : la communication et l'événementiel.

Une fois mon diplôme en poche en 2018, **LEGRAND** m'a proposé un nouveau challenge : prendre en charge la communication et basculer leur filiale Afrique de l'Est dans l'ère digitale. Mon rôle consiste, d'une part, à mettre en place le plan de communication annuel par différentes actions, en lien avec nos partenaires locaux : élaboration et suivi de campagnes, création de supports print et digitaux, organisation d'événements, création du site internet et des pages sur les réseaux sociaux, campagnes d'e-mailing etc. et, d'autre part, l'amélioration des performances de l'équipe par le déploiement d'outils digitaux en interne.

Quelles évolutions sont à prévoir dans ton métier ?

Le digital, offre une perspective d'évolution rapide et positive à la communication. L'intérêt vient du fait que l'on peut tester une offre rapidement, en mesurer concrètement les résultats et ajuster le message si besoin. Cette instantanéité est exceptionnelle. Elle assure des possibilités infinies aux communicants qui doivent adapter leurs KPI à leurs secteurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon dynamisme, ma jeunesse (j'ai 22 ans) et mon appétence pour le digital et la création. Mon goût pour le risque et le challenge !

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas hésiter à se tourner vers l'inconnu. Une démarche qui peut parfois faire peur, mais qui, à mon sens, est très formatrice.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai découvert le Kickboxing (boxe pieds-poings) en Afrique et suis devenue fan 😊

Ton ambition ?

Maintenir le cap sur l'international pour découvrir d'autres cultures et me lancer de nouveaux défis, professionnels et personnels.



Nicolas FEDOU

Head of Financial Analyst ATR Aéronautique)

IFAG Toulouse - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé mes études en effectuant un BTS DCG en alternance chez **FIDSUD**, un cabinet d'expertise comptable. Je m'occupais de la comptabilité en direct d'une trentaine de dossiers, 50 autres en indirect. Une belle expérience poursuivie par un voyage de 9 mois en Australie pour prendre du temps et améliorer mon anglais.

De retour en France, j'entame l'IFAG et trouve un alternance chez **ATR**, constructeurs aéronautique dans l'aviation régionale, grâce à une annonce sur le site de l'école. ATR est un GIE constitué à 50% d'Airbus et 50% de Leonardo qui comprend 1100 collaborateurs dans le monde répartis à travers 6 filiales.

A la fin de mon alternance, j'ai été embauché comme analyste financier fournisseurs équipementiers, en charge de la collecte des informations fournisseurs dans le but de les analyser et interpréter (rating) ; de participer aux appels d'offres afin de donner un avis financiers sur les participants et de publier un rapport mensuel consolidant toutes ces informations. Une équipe de 3 personnes m'aide à remplir cette mission (1 alternant + 2 stagiaires).

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Le métier d'analyste financier a un bel avenir devant lui car, avant d'engager des ressources humaines et financières, il est primordial de s'assurer que ses propres fournisseurs pourront nous suivre. Pour autant, ce type de poste n'a de raison d'être que dans une entreprise de taille critique pouvant amortir le poste et ayant une activité où il est difficile de changer de fournisseurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai fait en sorte d'interagir avec tous les départements de l'entreprise. Cela a permis d'améliorer les processus existants et de faire en sorte que l'analyse financière des fournisseurs participe activement aux décisions stratégiques.

Ce que la vie t'a appris ?

Toujours travailler avec des gens qui me respectent et apprécient ce que je fais.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le tennis en club et corpo au sein d'ATR. Une passion qui me permet de me défouler après le travail. J'aime également la photo et les voyages.

Ton ambition ?

Equilibrer ma future vie familiale avec un poste à responsabilité dans une entreprise à taille humaine.

Ton ambition ?

Savoir profiter de l'instant présent tout en construisant son avenir.



Alice FORTIN

Contrôleur de gestion projet senior SIEMENS

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Pour ma troisième année d'IFAG, j'ai été recrutée chez **Alcatel** par une ancienne IFAG. Dans cet immense groupe de télécom, j'ai acquis une solide expérience de 25 ans en contrôle budgétaire puis en contrôle de gestion projets export (de 20 à 30 projets en même temps représentant 60/80M€ de CA /an) : zone Afrique, Moyen-Orient, Inde, et avec des déplacements au Ghana, Mozambique, Afrique du Sud et Inde.

Ensuite, j'ai été contrôleur de Business Unit chez **Thalès** pour très vite rejoindre le groupe Altersis ; grâce à cette société de services, j'ai effectué une belle mission de 2 ans chez **General Electric**, en contrôle de gestion projets export.

S'est ensuivie une année de prestations de services via KLB Group : une mission de manager de transition chez Safran, en contrôle de gestion R&D. Et une seconde mission dans le groupe **Crédit Agricole**, en contrôle de gestion d'un grand projet informatique.

Enfin, depuis le 1^{er} octobre 2018, j'ai la grande chance d'avoir intégré **Siemens**. Je suis contrôleur de gestion projet dans le secteur des BTP et je vais, notamment, animer des revues de projets trimestrielles.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à Siemens mon expertise dans le progiciel de gestion SAP, les bons réflexes acquis pour contrôler des projets, mon œil neuf extérieur avec un objectif d'optimisation, mais également et surtout : mon savoir-être, tout en restant humble et à ma place de nouvelle arrivante qui apprend.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de bien entretenir son réseau, ce qui m'a été utile lors de mes dernières transitions. Mais rien n'est jamais acquis, ni professionnellement, ni personnellement : à tout âge, il faut souvent faire ses preuves et accepter de se remettre en cause.

Pour trouver sa propre trajectoire, je crois qu'une bonne question à se poser, c'est : quel est ce qu'on ne veut absolument pas faire ou devenir ?...

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de livres de suspenses et thrillers et de films en tout genre - sauf les westerns ! 😊 - en cocooning chez moi. Une thalasso annuelle pour bien me revigorer. Donner mes plaquettes sanguines tous les deux mois à l'EFS.

Ton ambition ?

Ce qui me fait me lever le matin, c'est me sentir utile dans le job que j'accomplis, tout en continuant à apprendre chaque jour.

Ta philosophie de vie ?

Le sel de nos vies, ce sont les rencontres humaines. Et en ce domaine, saler énormément est salutaire !



Bruno GARROS

Directeur Général ROBE LIGHTING FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, j'intègre **Perstorp**, un groupe chimique international suédois. J'y reste 4 ans en tant que chef de projet d'une entité chargée de développer un nouveau concept, le parquet stratifié.

Je deviens ensuite Directeur des ventes chez **Mariton Stores**, et manage une équipe de 10 commerciaux durant 2 ans. Très vite, **Acrimo** - une entreprise danoise également spécialisée dans les stores - me propose sa Direction commerciale France (1994 à 1998).

En 1998, je rentre chez **Martin**, un groupe industriel danois constitué de 1200 personnes et spécialisé dans l'éclairage Entertainment (événementiel, télévision, théâtre, concert). En charge, de la Direction générale de la filiale française qui passe de 4 M€ à 17 M€ de CA (pour en faire la 2^e filiale du groupe après les Etats-Unis). Ensuite, j'ai occupé, pendant environ 3 ans, le poste de Directeur International du Réseau des distributeurs avec la gestion de 65 pays via 4 directeurs de zone et 190 M€

de chiffre d'affaires.

Et puis après avoir assuré pendant 15 ans des fonctions de haute responsabilité au sein de Martin Professional, j'ai rejoint l'équipe **d'APG** - spécialiste du son -, en Juin 2013, en qualité de Vice Président Exécutif des ventes et du développement commercial. Cette prise de fonctions s'accompagne de mon entrée dans le capital de l'entreprise à hauteur de 25 %. Je passe ainsi de la lumière au son !

À partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge à la direction de **Robe Lighting France**

Si tu changeais de métier ?

Pendant ma scolarité, je souhaitais exercer le métier de démographe car je suis passionné de géographie. J'ai également un attrait pour la gastronomie, j'aurais aimé être critique gastronome pour dîner dans de grands restaurants.

Et pendant ton temps libre ?

Je représente IFAG Alumni au Danemark où j'ai passé pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !



Guillaume GAUME

Directeur Service Clients JOHNSON CONTROLS HITACHI AIR CONDITIONNING EUROPE

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Avec un BEP/CAP Compta puis un bac Compta, j'ai emprunté une passerelle pour obtenir un BTS action commerciale. Ne souhaitant pas rester sur une formation courte, j'ai ensuite fait l'IFAG. C'est en 1995, durant ma 3^e année, que j'intègre la société **Airwell** en tant que technico-commercial. A l'époque, mes objectifs sont multiples : faire du terrain, intégrer la technique, faire de la prescription et du BtoB. Mais au bout de 5 ans, je n'ai pas senti d'évolution de carrière possible.

Aussi lorsqu'en 2000 **Hitachi** me propose le poste de Responsable régional des ventes de la région Nord Ouest, avec 44 départements à gérer comprenant un réseau de distributeurs mono-marque, j'accepte. Rapidement, je prends en charge la totalité du réseau en France avec 1 personne. Mon périmètre de directeur du réseau National s'élargit au développement des accords nationaux grands comptes. En 2006, on me nomme directeur du développement commercial France avec une équipe de 5 personnes et en 2017 Directeur du service Clients

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er poste de commercial chez Airwell : on passe de la théorie à la pratique surtout quand une grosse partie de votre salaire est variable ! Le terrain permet d'apprendre à compter sur soi mais aussi à prendre confiance en soi.

La tendance à venir dans ton métier ?

Hitachi est détenu par des japonais. Les asiatiques utilisent la climatisation et le chauffage comme nous le micro-onde ! Leur utilisation est hyper banalisée d'où une logique industrielle possible. En Europe, nous sommes encore dans une logique de BtoB et de sur-mesure. A l'avenir, nos produits vont se banaliser et être vendu directement aux particuliers. Cela engendrera une mutation commerciale car on ne fait pas du BtoB comme du BtoC.

Si tu changeais de métier ?

Devenir entrepreneur en reprenant une entité afin d'appréhender la palette globale d'une activité.

Et pendant ton temps libre ?

Devenir entrepreneur en reprenant une entité afin d'appréhender la palette globale d'une activité.

Tes plus belles réussites

- Chez Airwell, on partait d'un dépôt de bilan et d'une perte de 600 MF (à l'époque) en 18 mois ! Nous étions une équipe de 5 commerciaux sur Paris et nous avons remonté les ventes de manière considérable sans compter nos heures ! Faire du commercial dans un tel contexte était très formateur !
- La signature d'accords nationaux entre de grandes sociétés (GDF, Eiffage...) et Hitachi.



Thomas GUERIN

Key Account Manager MICHELIN

IFAG Montluçon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3ème année à l'IFAG j'ai intégré le **GRUPE MICHELIN** comme **attaché commercial**. J'évolue très vite vers un poste de **responsable commercial** sur Nantes puis Chambéry.

Après 6 années sur le terrain, je rejoins un projet innovant autour de la consommation en carburant des véhicules PL. Ce poste, plus orienté sur la gestion de projet et le véhicule connecté, me fera découvrir l'ingénierie véhicule et l'analyse de données.

En 2011, je reviens au commerce et suis nommé **Responsable Formation et Méthode de la force de vente Europe**. Un poste très varié où je m'occupais des programmes de formation, des méthodes de vente, du besoin en staffing par pays, de la mise en œuvre du nouveau CRM.

Actuellement, **Responsable Grands Comptes au sein de l'entité Services et Solutions**, je gère un portefeuille d'une dizaine de transporteurs et loueurs internationaux. Ma mission consiste à développer et piloter les contrats de gestion externalisée, du poste pneumatique d'une durée de 3/5 ans. Parallèlement, je travaille au déploiement de nouvelles solutions digitales.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le véhicule connecté, la gestion globale de flottes et les offres de solutions digitales associées sont en pleine croissance.

L'offre de solutions, propres et durables, liées à l'économie de fonctionnalité où l'on paie non plus pour un produit mais pour l'usage que l'on en fait.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste, le déploiement du CRM Salesforce auprès de la force de vente en Europe. Un très gros chantier au niveau IT mais aussi au niveau humain en termes de digitalisation et de responsabilisation. Cela a été, pour moi, un vrai apprentissage sur ce qu'est la gestion du changement dans un environnement multiculturel.

Si tu changeais de métier ?

L'entrepreneuriat m'a toujours attiré. Je m'investirais dans une activité liée aux énergies renouvelables, pour joindre l'utile à l'agréable.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes amis ! Côté sport je pratique le trail et le VTT dans les volcans d'Auvergne, et le golf quand mon agenda le permet !

Tes plus belles réussites ?

Après 15 ans chez Michelin, ma plus belle réussite est dans la reconnaissance des personnes avec qui je travaille.

Le fait d'avoir pu évoluer et m'épanouir dans différents postes est en soi une réussite pour moi, et comme on dit, les plus belles performances sont celles qui durent !



Karin JARRY

European Business Development Manager SWALLOWFIELD PLC

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT GEA à Tours, j'ai intégré la 2e promo de l'IFAG Angers. En 3e année, je pars faire du contrôle de gestion chez **Lactalys** en Angleterre. Le Semestre de Management Interculturel (SMI) proposé par l'IFAG me permet ensuite d'effectuer une étude de marché en Chine pour développer les machines de dosage et stockage de poudres alimentaires de la société **Estève** (150 personnes). A la présentation des conclusions, le comité de Direction me demande de repartir en Asie pour ouvrir un bureau de représentation à Shanghai. Un développement que nous avons mené de 2005 à 2007 en Asie, en Inde avec l'ami qui m'avait aidé à faire l'étude de marché.

De retour en France en 2007, je fais un court passage chez **GL Events** (4 mois) en tant que responsable de zone export pour 3 sociétés du Groupe. Trop éloigné de mon logement, je décide d'intégrer **Babyliss** où je travaille maintenant depuis 4 ans. Pendant trois ans, j'ai été Chef de zone export. J'occupe depuis novembre 2010 un poste au service marketing de la division non électrique (brosses, élastiques, pinces, trousse de toilette).

Mon équipe de 4 personnes est en charge du sourcing, du développement des produits et du packaging. Un poste très complet ! Babyliss réalise 300 M€ de CA avec 250/300 salariés en Europe et un siège européen situé à Montrouge. La société a été rachetée en 1995 par le groupe américain Conair.

A partir de 2015, je prends un nouveau challenge chez **Swallowfield plc** en prenant en charge le développement du business Europe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience en Asie avec le SMI. J'ai appris à travailler avec des chinois, des indiens, des thaïlandais. J'ai pris conscience de là où se trouve les potentiels de croissance et de notre côté procédurier !

La tendance à venir dans ton métier ?

L'Asie évolue vite ! Les prix chinois augmentent et eux-mêmes sous-traitent au Bangladesh ou au Cambodge ! En termes de consommation, on remarque une forte tendance à l'accessoirisation de la coiffure : tissus, nœuds ou fleurs.

Si tu changeais de métier ?

J'adore Londres (mon ami est anglais) et le travail manuel. Alors monter une boulangerie à Londres ferait un bon mixte !

Tes plus belles réussites

- Le développement d'une nouvelle gamme manucure/ maquillage en 3 mois. Il a fallu créer les produits, trouver les spécialistes, implanter et référencer en magasins en un temps record. Une vraie gageure !
- Mon poste actuel, très autonome, représente pour moi une belle réussite. Il conjugue partage, management, créativité, marketing, achats, opérationnel et international bien sûr !



Remzi KURBAN

Directeur Général GROUPE BELLIER / ORBEA

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 **Hermès Métal**. 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 Adéquate** (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-Orbea** qui produit et pose des escaliers sur mesure. J'assume 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 Bellier/Obéa**.

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. Sinon, je prends le temps d'enseigner le management à l'IUT de Bourgogne.

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 à à peine 30 ans !



Yann LABARTHE

Africa-Mediterranean Area Manager PIRELLI

IFAG Toulouse - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après 1 année spéciale en DUT Tech de co, j'intègre l'IFAG Toulouse, une école connue par mon frère (également IFAGuien)! Durant cette scolarité, j'effectue un stage de 6 mois chez **Nestlé** qui me permet d'être rapidement embauché comme chef de secteur « Utilisateurs » (clients grossistes, distributeurs, cuisiniers...) chez **Danone**. Par la suite, j'évolue comme Responsable commercial « Distributeurs » et, à ce titre, coache de manière transversale une vingtaine d'interlocuteurs commerciaux.

En 2006, **Pirelli Moto France** me propose d'être chef de vente Régional Sud-Ouest puis, un peu plus tard, Grand Sud (SO et SE). A l'époque, mes interlocuteurs sont des VRP Multicartes. En 2010, je passe Responsable Grands comptes en charge des réseaux moto (Dafy Moto, Cardy, Maxxess...) qui représentaient en 2013, 61% du CA des clients chainés de Pirelli Moto contre 39% pour les concessionnaires. Mon rôle consiste à négocier les contrats nationaux, le référencement, les promotions et tous les nouveaux services logistiques, financiers... En 2015, je suis nommé responsable de la zone Africa-Méditerranée que je pilote du Maroc.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Depuis 8 ans, j'ai vu se succéder 4 patrons, souvent très différents les uns des autres. Une expérience riche qui m'a appris à m'adapter à des types de management parfois opposés, à mûrir professionnellement jusqu'à être, aujourd'hui, impliqué au niveau des décisions de la politique commerciale Pirelli Moto France.

La tendance à venir dans ton métier ?

- Le marché des 2 roues est lié aux loisirs qui a tendance à décliner dans le budget des ménages.
- Les rapprochements entre fournisseurs et distributeurs se multiplieront.
- Nous tendons à calquer le modèle de la grande distribution (Vente/organisation).
- Enfin, le produit n'est plus le seul argument de vente. Désormais, la capacité d'un fournisseur à accompagner ses clients à 360° (logistique, finance, marketing...) devient un argument prépondérant.

Si tu changeais de métier ?

Je pourrais monter ma société d'artisan dans un corps de métier du bâtiment.

Et pendant ton temps libre ?

Je retape ma maison ainsi que des motos et, depuis fin 2013, je m'occupe de mon enfant encore bébé.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à développer des partenariats pérennes avec des réseaux (Cardy, Dafy Moto...) depuis 2010. Cela a permis de maintenir nos positions dans un marché en récession.
- Rappelons également le contexte spécifique de Pirelli moto en France : au début des années 2000, cette marque mondiale connue dans le 2-roues était représentée par un importateur puis un distributeur. Pirelli n'a acquis une autonomie juridique et fiscale, en France, qu'en 2013.



Virginie LAFLECHE

Manager Interface Opérationnel Client STELIA AEROSPACE

IFAG Angers - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS commerce international, j'ai choisi d'intégrer l'IFAG Angers pour son cursus en alternance. J'ai commencé comme conseillère vente chez **DECATHLON** et poursuivi en tant que gestionnaire de production chez **BISCOTTE PASQUIER**. Après l'obtention de mon diplôme, l'entreprise agro-alimentaire m'a proposé de continuer une mission en logistique. Je gérai les stocks et l'approvisionnement inter-usines ainsi que l'administration des ventes de grands comptes comme Carrefour (national).

Par la suite et afin de suivre mon conjoint, j'ai pris en charge les achats puis la logistique chez **CARTOTHEQUE**, un diffuseur et distributeur de livres, cartes et guides touristiques en Touraine.

J'ai été contactée, via LinkedIn, pour rejoindre le groupe **STELIA AEROSPACE**, qui conçoit et produit des éléments et sous-ensembles d'aérostructure, des sièges pilotes et des fauteuils passagers (Première classe et classe Affaires). STELIA Aerospace à Saint-Nazaire est le centre d'excellence des pièces élémentaires complexes du groupe et gère plus de 10 millions de pièces dont près de 1.5 millions sont produites sur le site pour les programmes avions commerciaux d'Airbus, Bombardier, Embraer...

J'encadre aujourd'hui une équipe de 4 personnes qui assurent l'approvisionnement de pièces élémentaires (tubes et conduits, profilés, panneaux...) pour notre client Airbus sur ses sites de Saint Eloi et de Nantes.

Mon rôle consiste également à assurer la bonne coordination des actions entre les services production, qualité et supply chain.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La polyvalence ! Le service dans lequel j'évolue est au croisement des intervenants internes et externes à l'entreprise. Mes expériences professionnelles me permettent de mieux comprendre leurs attentes.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne jamais dire jamais ! Etant étudiante, je souhaitais poursuivre mon parcours professionnel dans le commerce B to C.

J'ai découvert l'industrie, par hasard en saisissant une opportunité et, je me suis confortée dans ce milieu.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que le temps le permet, je pratique quelques foulées en bord de mer.

Et puis, l'achat de notre maison avec mon conjoint (également IFAGuien 😊) va nous permettre d'œuvrer, avec plaisir, sur son aménagement intérieur et extérieur.

Ton ambition ?

J'aime la nature et j'ambitionne de créer un potager sur notre terrain. Une façon de participer au sauvetage de notre planète, malheureusement très polluée par l'activité humaine.

Ta philosophie de vie ?

Profiter de l'instant présent !



Julien LAFONT

Manager Operational Analytics & Efficiences FLYDUBAI

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Une fois diplômé, je suis parti en 2008 au Canada (Toronto) pour y rester 3 ans. J'y ai connu ma première expérience dans l'aérien en rejoignant une compagnie qui venait de se créer, **PORTER AIRLINES**. J'étais en charge de la coordination des systèmes CRM, réservation en ligne, data clients et projet web. L'entreprise a bien progressé en passant de 2 à 20 avions en 2/3 ans.

En 2010, je suis parti faire un VIE de 18 mois en Sierra Leone (Afrique de l'Ouest) pour **GROUPE EUROPE HANDLING**, une société française de service aéroportuaire afin d'installer la structure dans le pays. J'ai alors créé et piloté une équipe de 160 personnes.

En 2012, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **FLYDUBAI**, une compagnie aérienne installée à Dubaï pour y développer, avec une équipe de 4 personnes, le Business Intelligence. Les enjeux sont de taille puisque la compagnie est passée d'un modèle lowcost à Hybride (de type HOP ! par Air France). Nous avons une commande de 225 avions en plus des 60 actuels sans oublier les 4000 collaborateurs (pilotes et hôtesses de l'air) et 7000 vols par mois.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance des données dans l'aérien et ma capacité à les rendre visuelles m'a permis de créer un lien entre l'opérationnel et le décisionnel. Par exemple, je conçois des Business Plan et des outils comparatifs pour assister les dirigeants, à commander les meilleurs avions pour le développement de notre compagnie.

Ce que la vie t'a appris ?

J'ai vécu dans 3 pays différents de la France. Cela m'a permis d'apprendre à dépasser mes idées reçues, à manager grâce à une écoute active des autochtones et à adapter les consignes du siège à la réalité du terrain. En Sierra Leone, je devais faire face à l'analphabétisation du personnel, l'absence d'eau courante ou d'électricité, tout en essayant de mettre en place les contrôles qualités, exigés par le siège.

Et pendant ton temps libre ?

Evidemment, je voyage beaucoup. J'aime rencontrer des gens d'origines diverses et apprendre de leur culture.

Je joue au squash et adore faire de la randonnée.

Ton ambition ?

J'aimerais pouvoir participer à un projet qui révolutionnera le monde de l'aérien tel qu'on le connaît. (Avions électriques ou à moteur hybride)

Ta philosophie de vie ?

Voyager / Apprendre / Partager.



Olivier LAFORE

Directeur Marketing et Communication Europe IMERYS TOITURE

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé très tôt dans l'univers industriel en étant, dès la sortie de l'IFAG, technico-commercial chez **Saint Gobain vitrage**. Au bout de 3 ans, une opportunité s'est présentée à moi chez **Imerys**, le leader mondial de l'extraction, la transformation et la valorisation des minéraux industriels.

Je l'ai saisie pour devenir chef de secteur puis responsable marketing produits pour le marché Europe. Ensuite, j'ai commencé à gérer un vrai business unit à travers un poste de Directeur régional des ventes (DRV) avec le **management de 20 personnes sur 26 départements**. Aujourd'hui, après 10 ans chez **Imerys**, je pilote la stratégie marketing globale de l'activité toiture avec une équipe de 20 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de fonction au poste de DRV sans réelle notion de management. J'ai appris à être dans l'empathie et la compréhension, à piloter et fédérer une équipe derrière un homme et un projet. Une expérience humainement enrichissante!

La tendance à venir dans ton métier ?

Nos minéraux entrent dans la composition des matériaux liés à l'habitation. Dès lors, les questions environnementales seront au cœur de nos préoccupations. Elles existent déjà avec toutes les réglementations qui entrent en vigueur, type la RT 2012 (réglementation thermique).

Le métier du marketing que j'exerce aujourd'hui consistera de plus en plus à anticiper les besoins et à intégrer, dans cette réflexion, la valorisation des minéraux. D'autant que les problématiques sont d'ores et déjà et seront plus que jamais globales en termes de construction de bâtiments ou de maisons (tuiles + murs).

Si tu changeais de métier ?

J'essaierais d'exercer un métier proche de la nature, des valeurs rurales mais je n'y ai pas réfléchi plus que cela. Alors tout est possible... !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un passionné de pêche à la mouche.

Tes plus belles réussites

- Avoir fédéré et fait avancer avec succès une équipe d'une vingtaine de managers autour d'un projet lorsque j'étais Directeur Régional des Ventes.
- Avoir réussi à changer de casquette régulièrement en me remettant en cause à chaque fois.



Alain LANDEC

Président

FÉDÉRATION DE LA DISTRIBUTION
AUTOMOBILE (FEDA)

IFAG Paris - Promotion 1972

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé à travailler dans l'automobile dès le stage de longue durée à l'IFAG en intégrant **FULMEN**. Pendant 13 ans, j'ai occupé différents postes de la gestion de production à la direction Marketing en passant par la vente. J'ai ensuite évolué vers une direction commerciale chez **NEIMAN**, fabricant de pièces de 1^{er} équipement et rechange (optiques, balais d'essuie-glace...) et surtout connu par ses systèmes antivols du même nom.

Nous sommes en 1993, et le Groupement des concessionnaires **CITROËN** me propose la Direction Générale de sa Centrale d'achat. J'y reste 10 ans en dupliquant le concept chez Ford, Opel, Nissan et Volkswagen et en créant une centrale, au niveau européen, avec des entreprises comparables. Quelques années plus tard, **MAGNETTI MARELLI** (Fiat), le fabricant italien de pièces neuves et d'origine, me propose la direction d'une équipe de 50 commerciaux.

En 2001, je deviens Président de **PRÉCISIUM**, le groupement de distribution de pièces détachées aujourd'hui détenu par Alliance Automotive Group.

C'est en 2014, que je prends le mandat de Président de la **FEDA** où je viens d'être réélu pour la 3^e fois en juin 2019 !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Les fédérations comme les nôtres, et bien sûr leurs adhérents, doivent à la fois faire face aux évolutions technologiques qui touchent directement ou indirectement notre métier mais aussi aux changements profonds de la société.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance du milieu de l'automobile où j'exerce depuis 50 ans. J'ajouterais surtout ma capacité à déplacer les lignes et ne pas me satisfaire des situations existantes, ma résistance au stress et mon aptitude à mener plusieurs activités en même temps et donc de ne dépendre psychologiquement d'aucune.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de rugby pour ses valeurs et sa dimension éducative. Après avoir pratiqué ce sport pendant plus de 25 ans, je co-préside aujourd'hui l'US Bergerac, club de Fédérale 1 qui se situe dans les 60 premières équipes françaises.

Je joue au Golf (handicap 16 venant de 9) mais pas assez souvent !

Ton ambition ?

Œuvrer pour un monde plus juste (je sais d'où je viens). Je me suis toujours engagé sans craintes pour les causes qui me touchent (justice sociale, égalité homme/femme, respect des minorités ...). Ma véritable ambition est d'être cohérent avec ces valeurs dans ma vie quotidienne.

Ta philosophie de vie ?

Être soi-même en toutes circonstances et vivre pleinement les choses.



Denis LAUTREC

Responsable Prévisions et Vie Articles TOTAL

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait l'IFAG grâce à un ami collégien plus âgé, qui avait suivi le cursus et apprécié son enseignement. Je commence à travailler en alternance chez **Mondelez International** en tant que Responsable de secteur Grande distribution. Une fois mon diplôme en poche, je rejoins Elf Aquitaine devenu par la suite **Total** où j'exerce depuis 28 ans ! J'ai occupé des postes plutôt orientés commercial et marketing : Chef de secteur en Normandie et en RP, adjoint au Directeur commercial d'une filiale exploitant des centres de vidanges auto en France et au Benelux, chargé de communication et du packaging Automotive à la Direction lubrifiants avec un périmètre international ; chef de projet marketing...

En 2012, on me propose un poste généralement attribué à un ingénieur : Responsable des prévisions et de la vie des articles à la Direction Opérations de Total Lubrifiants. Ma mission consiste à analyser les données de nos 4500 références pour optimiser la production de 7 sites industriels de notre périmètre. L'enjeu est d'éviter les ruptures de stocks ou la surproduction de notre supply chain afin d'améliorer notre rentabilité.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le Forecasting a le vent en poupe ! En effet, les prévisions permettent d'ajuster la production à la demande et d'éviter les ruptures de stocks ou la surproduction dans les usines, quel que soit le secteur d'activité. Des masters spécialisés se développent, par exemple à Paris Dauphine ou L'école des Ponts ParisTech. C'est un métier plutôt constitué d'ingénieurs mais un IFAGuien peut y accéder après une carrière terrain très variée (vente, marketing...)

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une vision commerciale dans un monde d'ingénieurs. Une connexion permanente avec les marchés, les grands comptes et les correspondants commerces.

Ce que la vie t'a appris ?

C'est l'art de décider à bon escient qui fait la valeur d'un manager.

Savoir enjamber certaines barrières que l'on nous fixe pour être efficace.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis, depuis toujours, un passionné d'Automobile et je joue de la guitare depuis mon enfance.

Ton ambition ?

Faire en sorte que le travail soit plus collaboratif au sein des entreprises.
L'organisation en silos est vraiment obsolète !

Ta philosophie de vie ?

La vérité n'est jamais unique et les solutions parfois multiples



Alexia LEBLANC

Responsable comptabilité clients et facturation
TECHNIPFMC

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Bac ES et mon DUT GEA, j'ai voulu entrer à l'IFAG Auxerre mais l'alternance trouvée à **FMC Technologies** à Sens m'a amené à suivre les cours sur Paris.

J'ai commencé par être Assistante au service financier pendant mes deux premières années à l'IFAG. Encaissements, relances clients étaient alors mes tâches principales. En 3^e année, j'élargis mes compétences en faisant de la limite de crédit et en devenant Assistante Crédit Management.

C'est d'ailleurs à ce poste que je suis embauchée par FMC technologies en 2006, une fois mon diplôme en poche. Six ans plus tard, je suis nommée Analyste comptes clients sur la partie bras de chargement. Il s'agit de négocier les contrats avec nos clients - situés à 95% à l'étranger - les lettres de crédit, les garanties bancaires, les termes de paiement et ce, jusqu'à l'encaissement.

En janvier 2015, on me confie la partie tête de puits et des 200/300 clients en portefeuille alors que c'est une IFAGuienne qui m'a remplacé à la partie Bras de chargement.

En juillet de la même année, je deviens responsable de la comptabilité client et facturation avec une équipe de 3 personnes

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Un client camerounais avec qui j'échangeais par email depuis quelques temps et qui s'est aperçu que j'étais une femme en me téléphonant. Il m'a rattaché au nez car ne souhaitait pas négocier avec une femme !

Les tendances sur ton marché ?

Nous développons des politiques de crédit de plus en plus personnalisées et différentes d'une zone géographique à l'autre. Par ailleurs, nous nous rapprochons localement de nos clients. Par exemple, pour la partie bras de chargement, nous lançons de nouveaux produits offshore - qui nous promettent de très grosses perspectives dès fin 2015 - et créons une filiale à Singapour pour être proches de nos futurs clients.

Si tu changeais de métier ?

Commerciale pour la vente de spectacle de feux d'artifice

Et pendant ton temps libre ?

Je suis autoentrepreneur pour exercer une activité qui me passionne : la vente, la création de spectacles et le tir de feux d'artifices. Sinon, je fais du Quad et j'aime également cuisiner.

Tes plus belles réussites

- Un contrat avec l'Irak. Le 1^{er} devis a été fait en 1990 et la commande passée en 2013 pour 3 M€ Pendant 2 ans, nous avons dû sécuriser et fournir des documents d'une précision extrême, certifiés par les organismes internationaux.

Une formalisation très lourde particulièrement réussie puisque nous avons eu les félicitations de notre PDG, de la banque et de la maison mère aux Etats-Unis !



Antoine LECOMTE

Corporate Financial Controller FAIST PLAST S.P.A (GROUPE ORCA) (Films thermoplastiques)

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA, j'ai choisi l'IFAG pour sa formation transverse et la possibilité de suivre ses études en alternance. J'ai ainsi fait mes premières armes en tant que contrôleur de gestion chez **Charal** sur le site de La Châtaigneraie, spécialisé dans la vente de carcasses de viande à l'export. Pendant 3 ans (2 ans en alternance et 1 an en CDI), j'ai eu la charge du contrôle de gestion des 60M€ de CA du site et d'un assistant contrôleur. Il faut savoir que Charal est une grosse structure comprenant 3000 salariés et réalisant 1 Md d'€ de CA. Elle appartient au groupe Bigard constitué de 17000 salariés pour 4 Mds d'€ de CA.

En 2011, je voulais avoir une vision plus globale de mon métier dans une entreprise à taille humaine. J'ai saisi l'opportunité de la PME **Pennel & Flipo** aujourd'hui leader mondial du tissu enduit de caoutchouc dans le nautisme (70% de part de marché). Je pilote alors le contrôle de gestion (budgétaire, industriel et commercial) de cette société réalisant 30M € de CA avec 85 personnes.

En sept 2015, je rejoins **Pégase BVS** spécialisée dans la viande haut de gamme. Une PME de 50 personnes réalisant 15M€ de CA.

Deux ans plus tard, on me propose un nouveau challenge au sein du Groupe Orca Développement : prendre la responsabilité du contrôle de gestion de la filiale **Fait plast Spa** leader européen de la production de films techniques thermoplastiques constituée de 90 personnes avec un CA de 39 M€

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je le vis en ce moment avec le changement de système informatique au sein de Pennel et Flipo. Un projet riche d'apprentissage pour moi car transverse, lourd en investissement financier mais aussi en temps

Si tu changeais de métier ?

Reprendre l'entreprise familiale créée par mon grand-père et gérée aujourd'hui par mon père. Une société de 90 personnes réalisant 15 M€ de CA et spécialisée en pièces pour tracteurs agricoles.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais régulièrement du foot en salle avec une équipe créée au sein de mon entreprise mais aussi du squash avec des amis.

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez Charal où j'étais contrôleur de gestion d'un site mais où j'ai mis en place des outils de pilotage sur 3 sites, outils qui perdurent encore !
- Ma prise de poste au sein de Pennel et Flipo. J'ai réussi à être opérationnel rapidement dans un contexte difficile : le contrôleur de gestion précédent était parti depuis 3 mois.
- Le nouveau système informatique de Pennel et Flipo pour lequel j'ai grandement participé à la mise en place.



Sébastien LEYVAL

Controller France DAF TRUCKS NV

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co et l'IFAG, j'ai voulu faire du contrôle de gestion. J'apprends alors le contrôle de gestion industriel chez **Pasteur Mérieux Connaught** (15M€ de coût de production) puis le contrôle de gestion retail chez **André / Chaussland** (CA 120M€).

En 2001, j'intègre **Accenture France** comme contrôleur de gestion de projets avec le pilotage de comptes clés (30M€ CA/an) pendant 2 ans. En 2004, je dirige une équipe de 11 personnes (150 contrats gérés et 120M€ de CA). A partir de 2007, j'intègre **Accenture Monde** et l'équipe de l'optimisation de la masse salariale d'Accenture au niveau mondial (51 pays, 170 000 salariés et masse salariale de 11 Mds€).

En 2010, une nouvelle opportunité s'offre à moi. Devenir DAF et membre du comité de direction chez **DAF Trucks France** (55 salariés) filiale du groupe américain Paccar (8000 salariés). Je la saisis et manage aujourd'hui une équipe de 9 personnes regroupant la comptabilité, le crédit, l'informatique, les RH, le juridique et le secrétariat général.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Il semblerait que les moteurs à énergie propre et la conduite automatique constituent les deux grosses tendances de notre marché du Poids Lourds.

Pour la partie métier/finance, l'informatique devrait nous aider dans certains domaines comme la dématérialisation des bons de commandes ou des bulletins de paie. L'aspect Compliance (lutte anti-blanchiment, code éthique, juridique...) prend aussi de l'importance.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La pluridisciplinarité et mon expertise financière en France et à l'international.

Ce que la vie t'a appris ?

Le principal « actif » d'une entreprise se situe dans son capital humain, ses hommes et ses femmes. On peut changer les résultats d'une société ou d'un projet à travers la transformation des mentalités et des comportements.

Et pendant ton temps libre ?

Ayant peu de temps libre, je le consacre entièrement à ma famille et mes 2 enfants.

Ton ambition ?

Professionnellement faire avancer les projets et participer à l'évolution des mentalités dans l'entreprise.
Personnellement, profiter tous les jours du sourire de mes enfants, les aider à grandir et à découvrir d'autres cultures en

Ton ambition ?

Content de peu n'a rien à craindre (Lao Tseu)



Marc LIGNIER

Directeur commercial & Marketing INDESIT

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé dès 1990 à l'international en tant qu'Assistant Manager chez **Disney** à Orlando pendant 18 mois.

De 1992 à 2006, je reste dans le même groupe qui change de nom au gré des fusions et acquisitions. (**Thomson électroménager, Moulinex, Brandt Group, Fagor Brandt Group** ...). Je passe de chef de secteur à inspecteur commercial puis Directeur Régional, Responsable des comptes clés National, Responsable des comptes clés du groupe pour devenir Responsable Marketing en France puis Area Marketing Manager Europe du sud et Moyen-Orient. Une halte en France durant 3 ans en tant que Responsable Marketing France et je repars en tant qu'International Business Development Manager pour les pays de l'Est.

Ce parcours m'amène à gérer toutes les grandes marques de l'électroménager comme Thomson, Brandt, Fagor, Vedette, Moulinex, De Dietrich, Sauter.

En 2006, j'intègre le Groupe **Indesit Company** au poste de Directeur Marketing & Communication pour la France et la Belgique. En Mars 2011, je suis nommé Directeur commercial & Marketing d'Indesit Company Service, la partie après-vente du Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le dépôt de bilan de Moulinex dans les années 2000. Neuf mois après le mariage Group Brandt /Moulinex dépose le bilan : Brandt sera repris par le groupe Elco et Moulinex par le groupe SEB.

En attendant cette reprise, il fallait faire vivre l'entreprise, projeter les équipes vers l'avenir, leur donner du sens alors que la période était floue !

Les tendances dans ton métier ?

Une tendance lourde : internet et les réseaux sociaux nous obligent déjà à commercer différemment. A l'avenir ce sera, pour les fabricants d'électroménager comme Indesit, une manière de reprendre la maîtrise de leur marque en termes de distribution.

Si tu changeais de métier ?

Organiser la cérémonie d'ouverture des JO. Participer à une belle aventure humaine, mondiale, sportive.

Et pendant ton temps libre ?

Peu de temps en dehors de ma famille (trois enfants) et de mes amis.

Tes plus belles réussites

- Le redéploiement de la marque Scholtès il y a 2,5 ans et qui commence à payer puisque nous enregistrons +30 % de CA les 6 derniers mois. J'ai défendu cette rénovation de la marque car je crois à la place d'une marque Premium spécialisée en cuisson.
- D'un point de vue managérial, j'apprécie particulièrement quand un membre de mon équipe évolue grâce au travail effectué ensemble ; Une réelle satisfaction.



Bernard LOIRE

Président et CEO

MITSUBISHI MOTORS EUROPE

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué toute ma carrière dans l'industrie automobile, démarrant chez Ford France (et y restant 11 ans) puis j'ai rejoint **Fiat**, en Italie, pendant 2 ans. Je rentre chez **Nissan Europe** en 2002 où j'occupe le poste de Responsable commercial de 7 marchés européens avant de devenir en 2005, Directeur de la marque **Nissan au Portugal**, puis Directeur du projet de réorganisation, « Shift Europe » et de sa mise en place dans 20 pays.

En 2008, on me propose la Direction Générale de **Nissan Italie** et un an plus tard, je deviens Vice-Président Ventes de Nissan pour l'Europe. Ensuite, j'ai pris la fonction de Vice-Président **Infiniti** pour la région **EMEA** (Europe, Moyen-Orient et Afrique) de 2011 à 2013.

Après une nouvelle année en Italie, je deviens en 2014, Directeur Général de **Nissan West Europe** (France, Belgique, Pays-Bas et Luxembourg). Avec une équipe d'environ 200 collaborateurs au siège de Voisins-le-Bretonneux, j'ai rempli 3 missions prioritaires : accroître la rentabilité, offrir une expérience client unique et développer l'image de la marque.

En Juin 2018, l'alliance Renault Nissan Mitsubishi me propose de diriger **Mitsubishi Motors Europe**, en tant que Président et CEO basé aux Pays-Bas.

La tendance à venir dans ton secteur ?

L'aspect industriel restera toujours à savoir développer et construire des véhicules. Mais la valeur ajoutée proviendra des services proposés comme l'assurance, le financement, la connectivité, ainsi que de la mobilité. L'autre fait marquant est l'électrification des véhicules. Mitsubishi est très en pointe avec notamment la technologie hybride rechargeable sur le SUV Outlander PHEV, leader en Europe.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon leadership basé sur la confiance dans les équipes. Pouvoir à la fois donner une direction claire et laisser place à l'autonomie et aux initiatives dans l'exécution est un bel équilibre à atteindre.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, un peu de sport –tennis/ ski, de la culture -cinéma, expos et... beaucoup de musique, rock, électro, jazz

Ce que la vie t'a appris ?

1. La diversité culturelle des collaborateurs d'une entreprise représente une richesse incomparable.
2. Les nouvelles technologies impliquent une vitesse d'exécution supérieure.
3. La dimension environnementale est essentielle dans tous les secteurs d'activité.

Ton ambition ?

Apprendre, innover et faire partager



Stéphanie MALET

Investment Controller IVECO DEFENCE VEHICLES (Italie)

IFAG Lyon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'avais décidé de partir travailler en Italie pour des raisons sentimentales mais j'avais du mal à trouver un poste sur place.

En attendant, j'ai donc opté pour un plan B qui consistait à travailler pour une entreprise italienne en France, espérant ainsi être plus facilement au courant d'opportunités, et commencer à me créer un réseau de contacts professionnels en Italie.

Et en effet ça a fonctionné : j'ai eu l'occasion de savoir qu'un poste se libérait au sein du groupe **IVECO** et j'ai tout de suite postulé là-bas.

Cette phase intermédiaire en France m'a permis de pratiquer mon italien à un niveau professionnel et d'avoir une première approche culturelle avec mes collègues italiens résidant en France. Je suis donc installée en Italie depuis 2011 au poste de Controller for industrial Investment (Manufacturing et R&D)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma plus belle expérience est sans doute au Technical Center de Plastic Omnium à Sainte Julie (01) dans le secteur injection plastique de composants automobiles.

J'ai été marquée par l'aspect humain de ce groupe mais aussi l'efficacité, l'envie de s'améliorer, la réactivité, le bon sens des gens qui travaillaient là-bas. Il y avait un esprit famille et une bonne cohésion, des gens compétents et dynamiques.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il reste encore beaucoup à faire dans le Contrôle de Gestion "à long terme".

Si tu changeais de métier ?

J'aimerais être photographe ou light designer.

Et pendant ton temps libre ?

En Italie ma vie sociale et extra-professionnelle a explosé : fitness, improvisation théâtrale, snowboard, kite-surf, sorties entre amis et collègues...

Tes plus belles réussites

- Reprendre des études à 27 ans et obtenir le diplôme IFAG reste une belle réussite pour une technicienne en Génie Chimique.
- Avoir connus des expériences très enrichissantes en contrôle de gestion avec des grands groupes.
- Avoir intégré la troupe des ImprOvedibili et faire régulièrement des spectacles d'improvisation théâtrale comique (en italien bien sûr☺)



Nicolas MARCHAND

Directeur Régional EDF COMMERCE GRAND CENTRE

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug de Biologie et l'IFAG Toulouse, je me voyais plutôt évoluer dans la gestion pour devenir DAF. Je débute donc mon parcours professionnel avec un poste de contrôleur de gestion chez **CEISTM**, (conversion d'énergie et système spatiaux). J'y reste 2 ans puis rejoins **EDF** en 1995.

En 20 ans, j'ai occupé différents postes : 4 ans à la centrale de Civaux pour mettre en place le contrôle budgétaire et le nouveau SI achats. En 1999, je poursuis dans les SI à la Direction des Grands Industriels et Distributeurs. J'évolue ensuite à l'international en contribuant à la création d'une spin-off Internet en Hollande puis à des projets en Italie. En 2002, je participe à l'ouverture du marché des professionnels. A partir de 2004, je prends la responsabilité du service clients dans le Nord de la France puis en Martinique pendant 4 ans. Le retour en Métropole en 2010 me ramène sur Toulouse, à la Dir. commerciale du SO.

Je suis nommé Directeur Commerce Délégué Rhône-Alpes Auvergne en 2014 pour animer une équipe de 630 salariés au service de 220 000 entreprises, 8000 clients collectivités et 3,4 millions de particuliers.

En Juillet 2016, je suis missionné pour le même challenge du côté de Tours et la région Centre Val de Loire

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une start-up en Hollande pour le compte d'EDF. J'étais chef de produit enchères en ligne et gérais une équipe de 4 personnes. J'ai appris à travailler dans un univers multiculturel, à prendre appui sur mes compétences pour développer un savoir-faire nouveau.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les « Smart Grid », à savoir des réseaux intelligents, devraient permettre de répondre l'évolution des habitudes de consommation mais aussi à la nécessité de mieux intégrer les ENR.

Si tu changeais de métier ?

Je l'ai fait de nombreuses fois au sein du groupe EDF mais si je devais tout changer : créer une start-up dans la Silicon Valley !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien avec l'objectif de devenir circadien, comme ma femme également IFAGuienne, c'est-à-dire courir 24h non-stop !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir pu évoluer et réussir des changements professionnels dans des environnements, complexes, tant en France qu'à l'international.



Patrick MASSARD

Acheteur
SAGEM DS

IFAG Montluçon - Promotion 2011



Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière professionnelle en 1982 avec un BTS Electronique d'abord chez **Michelin** puis, très rapidement, je rejoins **Sagem**.

Après plus de 15 ans d'expérience comme technicien en électronique, j'ai commencé ma reconversion par la fonction qualité, et ensuite, en 2006, il m'a été proposé un poste d'acheteur que j'ai accepté avec enthousiasme.

Après quelques mois d'acquisition des compétences de base de ce métier, j'ai pu rapidement évoluer dans la fonction en gérant des dossiers ayant des enjeux importants pour la société.

Actuellement je gère un portefeuille d'achat de plus de 2 M€/an. J'ai en charge des familles d'achats de produits très techniques. L'acheteur a la responsabilité de mettre en place la contractualisation des relations commerciales entre les fournisseurs et Sagem, pour répondre aux exigences de la production industrielle.

Cette fonction m'a permis de justifier les compétences de maîtrise par la démarche VAE que j'ai pu mener à bien grâce à l'IFAG.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mise en place du Lean Manufacturing chez un fournisseur pour améliorer sa performance industrielle (Coût, Qualité Délais).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Maîtriser les fournisseurs à l'international, avec les différences culturelles.
- Gérer les risques
- Savoir bâtir une stratégie
- Avoir des compétences juridiques pour la négociation des contrats

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour faire du management de programmes industriels.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de footing, du bricolage et des voyages pendant les vacances.

Tes plus belles réussites

- Mise en service de lignes de contrôle de décodeurs
- Conception des systèmes de traitement de l'eau par électrolyse du sel.
- Validation de systèmes de maintenance sur le porte-avions Charles-de-Gaulle.
- Introduction et validation d'un nouveau fournisseur, incluant le transfert de production.
- La validation du diplôme de l'IFAG par la VAE



Clément NAGEL

Directeur des opérations & Développement SCHNEIDER ELECTRIC

IFAG Paris - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon BTS Electrotechnique, j'ai travaillé près de Lyon comme technicien de maintenance (en 3x8) chez **Photowatt**, une société fabriquant des panneaux photovoltaïques.

Puis j'intègre l'IFAG Paris afin d'acquérir une double compétence. J'obtiens un CDI en stage de 3^e année chez **Bernard et Bonnefond**, une PME de 50 salariés. En charge de l'activité hydroélectricité, je passe 2 ans à voyager pour développer l'Europe et l'Amérique du Nord.

Fin 2004, **Schneider Electric** me propose le poste de Responsable de clientèle/cible les professionnels du bâtiment en Languedoc Roussillon.

En 2008, je suis promu Responsable Marketing Opérationnel au sein de la division bâtiment, je conçois et mets en œuvre le plan marketing ainsi que son déploiement tout en accompagnant le changement de marque et de métier de l'entreprise. Souhaitant prendre un poste de management, je suis nommé Directeur Commercial de la région Sud-Ouest (Division bâtiment) en 2011. Et depuis 2016, je pilote la région Rhône Alpes

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premières tournées à l'étranger, lorsque je travaillais chez Bernard et Bonnefond, m'ont permis d'acquérir beaucoup d'autonomie et d'ouverture d'esprit.

Parler anglais toute la journée, faire des salons à l'étranger, s'adapter aux différentes cultures pour négocier au mieux, étaient des pratiques quotidiennes. De ce fait, c'est une période où j'ai énormément appris sur moi et sur les autres.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois deux majeures. Une digitalisation à tous les niveaux (commercial, technique...) et une forte intégration des usages de nos clients soutenue par des services associés. La technicité de nos produits deviendra de fait de plus en plus secondaire, commercialement en tout cas.

Si tu changeais de métier ?

Educateur technique spécialisé pour réinsérer professionnellement les personnes ayant des difficultés (intellectuelles, physiques...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et rénove une maison vigneronne du 15^e siècle.

Tes plus belles réussites

- Le Road Show que j'ai organisé dans 10 villes en France pour marquer le nouveau le métier Schneider Electric.

On a touché plus de 1000 clients et engagé les premières ventes de solutions de gestion d'énergie.

- Le programme de fidélisation que j'ai mis en place pour les installateurs. Il a permis une forte croissance des achats de ceux-ci.



Hubert PAGES

Procurement / Supply Chain IS Project Leader
AIRBUS

IFAG Toulouse - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis dans les achats depuis mes premiers stages de BTS actions co. et cela m'a tout de suite plu. A l'IFAG, j'ai fait 2 stages de 6 mois en 3^e année : chez **Aventis** aux achats production et chez **Total** à Pau aux achats infrastructures. Ensuite, j'ai voulu m'ouvrir davantage à l'International et j'ai trouvé un poste en VIE chez **Carrefour à Singapour**. A 24 ans, j'étais responsable achats secondés par 2 assistantes et membre du comité exécutif !

De retour sur Toulouse en 2005, je fais 1 an d'intérim chez **Airbus** en tant que responsable achats consulting. L'A 380 ayant pris du retard, j'intègre **Renault Guyancourt** pour m'occuper, toujours en intérim, des achats industriels. Au bout d'un an, Airbus me rappelle pour travailler aux achats construction et maintenance des cabines des avions VIP réalisés par **Airbus Corporate Jet Centre** où je reste un peu plus d'1 an ½.

En 2009, je poursuis à temps plein un **Master de Management de projets industriels à Centrale Paris** financé par le Fongecif. Par la suite, **GDF** me propose un poste de responsable des achats turbines pour les barrages hydrauliques. J'étais en charge des 52

sites et des 20 M€ d'achats pendant 2 ans. Fin 2011, **Airbus** me propose un CDI pour devenir « **Design to cost** ». Cela consistait à améliorer les offres commerciales en redéfinissant les moyens de production ou les choix de matériaux. Je deviens ensuite **Responsable Développement & Performances Fournisseurs Après-Vente** jusqu'en 2016 où je suis nommé Project Leader Procurement/Supply Chain IS.

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans les années 80, les acheteurs passaient des commandes et obtenaient des remises commerciales. Aujourd'hui, nous participons à la définition du cahier des charges afin de trouver les leviers d'économie. Demain, nous devons être extrêmement transversaux, pour aider à la redéfinition des besoins très en amont de la chaîne de valeur, et capables de piloter des projets internationaux ; le métier est porteur !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute sportif de haut niveau si j'avais pu. En tout cas, dans le sport.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la course 3 /4 fois par semaine, environ 10 km.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à trouver un métier qui me plaît
- Garder au fil des ans ma curiosité et mon envie d'apprendre
- Donner des cours d'achats et ainsi révéler une volonté de carrière à des étudiants
- Malgré le temps et l'éloignement géographique, maintenir le cercle d'amis de mes années étudiantes



Jean-Patrice PASTUREL

Business Development Director

ELEMENT MATERIALS TECHNOLOGY

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Une bonne partie de ma famille travaille dans l'aéronautique ce qui explique pour beaucoup mon appétence pour l'industrie en général et l'aéronautique en particulier. D'ailleurs, ma dernière année à l'IFAG, en 2010, s'est déroulée en alternance chez **TRESCAL**, une société de services en étalonnage d'appareils de mesure pour l'industrie. En 5 ans, j'ai pris en charge le service support grands comptes avec une équipe de 3 personnes.

En 2015, je rejoins **ELEMENT MATERIALS TECHNOLOGY** anciennement EXOVA, N°1 mondial des essais dans l'aéronautique. Nous apportons à nos clients (Airbus, Safran, Rolls Royce...) la certitude via nos essais sur leurs matériaux ou sur leurs pièces forgées, fondues ou imprimées.

Ma mission en tant que Business Development Director est de transformer les relations commerciales transactionnelles en relations stratégiques et pérennes. Pour cela, nous apportons de la connaissance à nos clients et pouvons aller jusqu'à investir à leur côté, dans notre cœur de métier : les essais.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Industriellement, et particulièrement dans le secteur aéronautique, nous allons connaître une augmentation considérable des commandes et une diminution des délais. Ce phénomène nous amène à créer des solutions d'essais intégrant des processus très structurés construits autour d'une organisation Lean de notre métier. Concernant l'évolution des matériaux, la tendance s'oriente vers la création d'alliages plus légers et plus résistants.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La visibilité sur nos marchés et des perspectives de croissance avec des partenaires historiques et de nouveaux acteurs.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est très important de savoir se remettre en question : un des ingrédients fondamentaux pour progresser humainement selon moi. J'ajouterais, l'esprit entrepreneurial.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un homme d'équipe. J'aime mon foyer avec ma femme et mes 3 filles mais aussi faire du Trail et courir avec des amis 10/15 km.

Ton ambition ?

Continuer de grandir en conscience tant professionnellement que personnellement pour amener chacun à se responsabiliser et à se respecter.

Ta philosophie de vie ?

Mettre de l'engagement dans tout ce que l'on entreprend.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Patrick PERBOIRE

Responsable des Ressources Humaines
SRAS (Services Interentreprises de santé
au travail du BTP)

IFAG Toulouse - Promotion 1986

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un bac littéraire, un passage par la fac de droit et moult hésitations... J'intègre l'IFAG en 1983. La formation généraliste de l'école m'a permis de mesurer que les fonctions RH, juridique, marketing, voire commerciale étaient en adéquation avec mes aspirations. J'ai même été lauréat Midi-Pyrénées du concours des DCF en 1986.

Pour autant, je m'oriente très vite dans les Ressources Humaines – qui ne s'appelaient pas encore ainsi - en intégrant le Service du Personnel de **l'Entreprise Malet**, leader de la construction de routes en Midi-Pyrénées (1600 salariés). Pendant 15 ans, je m'occupe de la paie, mais aussi des rapports sociaux, des contrats de travail, des élections des IRP...

En 2002, j'entreprends pendant 3 ans, en cours du soir, un DESA (Diplômé d'Etudes Supérieur Appliqué) au Cnam pour certifier mon savoir et m'offrir une parenthèse formation. A la suite de quoi, ma direction me propose de créer le département RH dont je deviens le Responsable RH.

En Septembre 2015, je poursuis ma activité de RRH au sein de l'organisme **SRAS (Service Interentreprises de santé au travail du BTP)** de Toulouse.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la fin des années 1980, une erreur menait facilement à un remerciement. Aussi, lorsque j'ai fait seul ma 1^{ère} paie, il ne fallait pas se tromper ! Mon successeur à la paie a pris le temps de se former pour devenir très bon et... dépasser le maître. Une réussite qui me conforte dans l'idée que la souffrance n'est pas le sésame d'un bon apprentissage !

La tendance à venir dans ton métier ?

La responsabilité sociale et sociétale de l'entreprise confortée depuis 2012 par le Grenelle 2 de l'environnement. Les entreprises de + de 500 salariés faisant + de 100 M€ de CA devront fournir des données extra-financières sur leurs actions durables y compris RH. Une démarche de preuve intéressante !

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à l'art, la peinture, la sculpture, les antiquités, la brocante...

Et pendant ton temps libre ?

Partager du temps avec mon fils étudiant en arts appliqués. Tout ce qui attise ma curiosité, mais aussi le jardinage, passer du temps avec mes amis qui ignorent souvent mon métier... Je suis également membre du CA de la Fondation Agir Contre l'Exclusion* (FACE Toulouse Métropole).

Tes plus belles réussites

- Des réussites « anonymes » lorsque j'ai pu aider des personnes à évoluer au sein de l'entreprise (ou ailleurs) et les rendre ainsi heureux.
- En 2003 lors de la refonte de la convention collective, il a fallu procéder au nouveau classement de l'ensemble des 380 ETAM/ cadres. Il n'y a pas eu un seul incident !



Samuel PERRIER

Directeur des Ventes STANLEY BLACK & DECKER

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Toute ma carrière a été bâtie dans le secteur de la grande distribution. J'ai démarré comme chef de secteur chez **Kellogg's** puis j'ai grimpé les échelons pendant 7 ans (Responsable Formation, Chef des ventes Régional) jusqu'au poste de responsable du merchandising.

En 2002, je suis entré chez **Vico** comme compte-clé national pour gérer les clients Carrefour et Intermarché. En 2004, l'entreprise me confie la responsabilité des marques de distributeurs (2/3 du chiffre d'affaires de Vico). Après un passage chez Intersnack France, je deviens en 2009 Directeur des centrales nationales – clients indépendants chez **Wrigley France (Groupe Mars)**.

En 2012, je prends la direction commerciale des **Brioche Fonteneau** pendant 5 ans.

En 2017, j'intègre **Stanley Black & Decker** en tant que Directeur National des Ventes Grand Public avec une équipe de 32 personnes et une force de vente supplétive de 7 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La gestion des MDD chez Vico une fonction très complète où il m'a fallu maîtriser commerce, marketing, production, qualité, R & D et contrôle de gestion : un vrai job d'entrepreneur « touche à tout ».

La tendance à venir dans ton métier ?

La pression des distributeurs va s'intensifier. Ceux qui resteront auront su développer le côté incontournable de leurs marques ou un modèle économique inimitable.

Si tu changeais de métier ?

Il faudrait que ce soit une suite logique : la gestion d'une force de vente dans un grand groupe agro-alimentaire (+ 100 m€) ou la direction commerciale d'une entreprise plus petite qui gèrerait conjointement des marques nationales et des marques de distributeurs qui font partie de mes domaines d'expertises.

Et pendant ton temps libre ?

Mon épouse et mes 3 enfants à qui je consacre mes week-ends, la gestion du réseau des anciens de Kellogg's et de Vico.

Tes plus belles réussites

- Chez Kellogg's : la refonte de tout le process de formation de la direction commerciale et la mise en place du géo-marketing
- Chez Vico : le « sauvetage » de l'entreprise en 2003 avec une négociation où il a fallu reprendre des conditions commerciales aux distributeurs.



Géraldine PHILIPPON

Acheteur Frais généraux OTIS

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Par hasard ! En sortant de l'IFAG, je ne savais pas ce que je voulais faire, juste ce que je ne voulais pas faire... Après 18 mois d'assistanat de direction dans une société de design, expérience qui m'a fait découvrir le travail avec l'Asie, je suis entrée chez **Berner** (quincaillerie) en tant que chargée des relations fournisseur : en clair j'étais en charge des litiges et des achats de transports pour le service achats.

C'est là que j'ai découvert l'univers des achats. Puis je suis entrée en 2001 chez **LR Etanco** en tant qu'acheteur en charge des produits de fixation Asie. L'aventure a duré 16 ans puis en Mai 2017, j'ai rejoint **Otis** à Gien en tant qu'acheteur Frais généraux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le décès du PDG de LR Etanco en 2003. Son départ précipité a été source de grands changements. Depuis, cette société familiale a été vendue à 67% à une société financière. Nous sommes passés du service aux clients à la recherche de rentabilité. Ce qui change l'approche du métier d'acheteur

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est en plein devenir. Les achats sont devenus une part importante du budget d'une société, et c'est là que les économies sont réalisables. Ce département peut permettre d'augmenter la marge d'une société. Mon seul regret : que les acheteurs - du moins dans la métallurgie - ne touchent pas un pourcentage des gains qu'ils réalisent. Pourtant, cela doperait la motivation. Or après tout, les commerciaux touchent un pourcentage sur les ventes !

Si tu changeais de métier ?

J'adore mon métier et pour l'instant je n'ai pas envie de changer ! Maintenant si l'occasion se présentait, écrire des romans...

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre du Conseil de représentation des habitants de mon quartier. J'y trouve de la convivialité et j'essaie ainsi d'aider à rendre ma ville plus vivante.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à démontrer dans un domaine d'hommes (métallurgie et bâtiment), qu'une femme avait largement sa place.
- C'est à moi que les collègues de la R&D demandent de venir travailler avec eux dès les lancements de produits, ce qui ne se faisait pas avant !
- Avoir réussi à créer de vrais partenariats gagnants/gagnants avec mes fournisseurs.



Jean-Baptiste PLANCHE

Vice-Président – Project Management Center ORANGE BUSINESS SERVICES

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué toute ma carrière professionnelle au sein du même groupe. Attaché commercial à ma sortie de l'IFAG en 1993 pour **EGT**, filiale de France Télécom, j'ai vendu des terminaux de télécommunication (alphanpages, Radio Com 2000, GSM). Puis de commercial, je suis passé au secteur achats deux ans plus tard en acceptant un poste d'acheteur pour piloter l'activité GSM.

J'ai ensuite progressé régulièrement à différents postes de responsabilité des achats (mobiles, terminaux, Recherche & Développement) avant d'être nommé Directeur des Achats France de **France Télécom Orange** en 2007.

En 2011, l'opérateur français se rapproche de son homologue allemand Deutsche Telekom et crée une centrale d'achats commune, **BUYIN**. A la suite de quoi, j'intègre le comité de direction de cette Joint-Venture et suis nommé Senior Vice President - Customer Equipment. En Juillet 2017, je rejoins **Orange Business services** au poste de Vice President – Project Management center.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La crise sociale qui a traversé France Télécom il y a quelques années. Transformer un contexte aussi délicat en quelque chose de positif a demandé une énergie considérable, qui m'a énormément appris dans mes fonctions de management.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le secteur des télécommunications est très complexe, très concurrentiel. On doit vivre le paradoxe de résultats commerciaux exceptionnels avec des produits désormais indispensables mais avec des cours de bourse en chute. Notre environnement est impressionnant de créativité et de dynamisme, mais les marchés s'interrogent beaucoup sur les opérateurs historiques.

Si tu changeais de métier ?

Je prendrais la direction d'une entité opérationnelle, pour toucher du doigt tous les domaines d'activité de l'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai trois passions : le vin, la cuisine et le golf, qui permet de consacrer à mon épouse quelques heures de loisirs à deux.

Tes plus belles réussites

- La Direction des Achats de France Télécom Orange pendant quatre ans, avec un niveau de performance jamais atteint.
- J'ai quitté mes fonctions en laissant un bilan très positif, à la fois en termes de gestion des ressources humaines et de résultats financiers.



Amandine REDOUTÉ

Leader approvisionnement ZODIAC ACTUATION SYSTEMS

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STI Génie Mécanique, je fais un BTS organisation et gestion de la production puis une Licence achats suivie en alternance, pendant 1 an, en tant qu'assistante acheteuse chez **FMC Technologies**. J'intègre l'IFAG en 2007 pour peaufiner mes connaissances achats/gestion et profiter de l'alternance que j'effectue chez **Senior Automotive** à Blois au service achats, dirigé par une IFAGuienne (Mina El Ouafi) !

Une fois mon diplôme en poche, on me propose un poste d'approvisionneuse chez **Gravotech** en CDD, un spécialiste des machines à graver situé à Troyes.

Au bout de 6 mois, je reviens sur Auxerre et obtiens, chez **Précilec**, un poste d'acheteur industriel dans le cadre d'un remplacement maternité. Six mois plus tard, je saisis une occasion interne pour obtenir un CDI de Leader approvisionnements.

Mon rôle, sur le site d'Auxerre de Précilec (devenu **Zodiac Actuation Systems**) s'articule autour de 2 axes : passer les commandes pour m'assurer que la production a toujours des pièces en stock ; puis créer des tableaux de bords et des indicateurs afin de suivre la performance de nos fournisseurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la fin d'un entretien d'embauche pour un poste d'acheteur industriel, mon interlocuteur a la gentillesse de me donner des conseils sur l'agencement de mon CV et sur la mise en valeur de mon alternance.

Cet aparté fut très enrichissant et m'a permis de prendre conscience que l'alternance était un réel atout à valoriser. J'ai compris qu'il ne fallait pas sous-estimer les compétences acquises durant cette période.

La tendance à venir dans ton métier ?

La fonction approvisionnement prend de l'ampleur dans la supply chain afin d'assurer la continuité et les délais de la production industrielle. Par ailleurs, nous devons, de plus en plus, créer des indicateurs, des tableaux de bord de suivi et des plans d'actions pour monter à nos clients que nous suivons nos fournisseurs.

Si tu changeais de métier ?

Je souhaiterais devenir agent immobilier, un métier qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la salsa et du sport en salle toutes les semaines.

Tes plus belles réussites

- L'obtention de mon CDI, tout d'abord.
- Puis, dans le cadre de ma mission, j'ai dû mettre en place tous les indicateurs du service qui n'existaient pas à mon arrivée



Charlotte REMINIAC

Responsable du contrôle de gestion Europe
ZODIAC POOL CARE EUROPE

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Une fois mon diplôme en poche, j'intègre **Zodiac** en qualité de contrôleur de gestion junior sur le périmètre de la France.

Trois ans plus tard, mon manager part et je le remplace pour devenir Responsable du contrôle de gestion France avec une personne dans mon équipe. En 2014, j'ai envie d'apprendre d'autres choses et je demande à partir à l'étranger. Je rejoins le siège en Californie et participe à la consolidation du reporting mondial et à formalisation des informations financières pour le Top management et les actionnaires du groupe. Cette formation accélérée qui m'a permis de prendre, dès mon retour, la fonction de Responsable du contrôle de gestion Europe de Zodiac Pool Care Europe.

Depuis 2018 et l'annonce de la fusion Zodiac/Fluidra, j'occupe un poste transverse de Cost Synergy Coordinator où je reporte à une équipe projet en charge de mener à bien la fusion.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'émergence de nouveaux outils informatiques conditionne quelque peu

l'évolution du métier de contrôle de gestion vers deux axes : aide à la décision et bras droit du DAF ou profil informatique à même de développer des outils décisionnels pour répondre au mieux aux besoins du management.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

D'un relationnel empathique et à l'écoute des besoins, je sais chercher l'information et délivrer des synthèses pour aider les tops managers à décider.

Ce que la vie t'a appris ?

Pour être épanouie dans son job, il faut à mon avis, 3 ingrédients : une mission qui nous plaît, la confiance de son ou ses managers et une ambiance de travail agréable, avec des personnes qui adhèrent au projet de l'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Entre ma famille, mes enfants, le travail, il me reste très peu de temps pour me consacrer à deux activités que j'affectionne particulièrement : faire du sport et peindre.

Ton ambition ?

Rester congruente le plus possible au quotidien et être en accord entre ce que je pense, dis et fais !

Ta philosophie de vie ?

Prendre du recul et faire la part des choses dans ce qui peut me toucher.



Christophe RIEGER

Head of France, Wallonie & Maghreb
DESOUTTER (Outils pneumatiques et
électriques)

IFAG Lyon - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'intègre **Legrand** en 1987 pour y rester 16 ans. De commercial grand public, je deviens responsable de ventes export pendant 6 ans puis rejoins la direction des ventes à Paris (équipe 10 pers.). On me propose ensuite la direction du service marketing produits, communication, formation et ventes de la filiale au Portugal (équipe 30 pers.). Au bout de 3 ans, je reviens en France pour prendre en charge la Direction Europe d'une ligne de produits et d'un projet international.

En 2003 le **Groupe Bénéteau** me propose d'être le DGA de **Microcar**, société spécialisée dans les véhicules sans permis. Je m'installe sur Nantes et reste 2 ans à ce poste.

En 2005, **Schneider Electric** m'offre la responsabilité du marketing dans le cadre d'une acquisition externe (1 an) puis de la stratégie pour une ligne de produits (2 ans). En 2008, je prends en charge la Direction marketing de l'offre Europe, Amérique Latine, Middle East avec une équipe de 20 personnes regroupant 13 nationalités et la gestion de plusieurs centaines de M€ de CA. Deux ans plus tard, je pilote la stratégie et l'offre marketing au niveau monde.

En Janvier 2015, j'entame un nouveau défi en rejoignant **Desoutter** à la Direction de la zone France, Wallonie et Maghreb

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le management interculturel représente une richesse extraordinaire. J'ai appris à développer des qualités d'humilité ou d'ouverture d'esprit pour mieux comprendre les collaborateurs, clients ou marchés. Il faut également faire preuve de leadership et d'organisation pour piloter des projets transverses, sans oublier une réelle agilité linguistique.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'efficacité énergétique liée aux nouveaux modes de vie des consommateurs (véhicules électriques, data centers, cloud...), le green business, l'arrivée des Led pour l'éclairage... une gestion de l'énergie plus digitalisée via le web, les Smartphones, avec des produits électriques communicants.

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à la musique. Je suis saxophoniste depuis l'âge de 10 ans. J'ai même sorti un disque avec un groupe il y a pas mal d'années et j'étais en charge de la promotion. C'est ce qui avait plu au jury IFAG de l'époque !!!

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, la rénovation de ma maison, le funboard & le saxo dans un groupe de Funk / soul.

Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir développé et lancé de nombreuses gammes de produits pour des électriciens et des utilisateurs du monde entier.
- Ensuite de contribuer, à travers la pertinence de l'offre, à « booster » les ventes et l'image de marque de l'entreprise ce qui motive toujours les équipes commerciales et j'en sais quelque chose ... !



Claire ROBY

SEAP Business Controller SOCOMEK (SINGAPOUR)

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Diplômée en 2013 de l'IFAG Lyon, j'ai rejoint **SOCOMEK** début 2014 en Alsace. Mon poste à l'époque était principalement concentré sur l'outil de reporting et ce qui me plaisait était d'être en relation avec les financiers des entités internationales. Après 2 ans en France, un poste de contrôleur de gestion de la région APAC s'est ouvert en Asie. Aller vivre à l'étranger était un rêve, j'ai donc saisi l'opportunité. Ma mission qui ne devait durer que 1 an et demi a été prolongée. J'ai pris de nouvelles fonctions depuis 1 an en tant que contrôleur de gestion de la région South East Asia. Mon job actuel, tourné vers l'opérationnel, me permet d'évoluer dans un milieu interculturel et transverse.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le métier de contrôleur de gestion est assez nouveau dans mon entreprise. Il y a encore beaucoup de perspective d'évolution surtout une fois que les outils des entreprises seront fiables et structurés. D'autre part une forte culture financière dans l'entreprise permet de façonner ce métier vers davantage d'analyse et permet d'appuyer des décisions stratégiques.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon ouverture d'esprit et ma facilité d'adaptation sont de vraies valeurs ajoutées. Particulièrement dans un environnement culturellement aussi différent. On n'obtient pas les mêmes informations en posant la même question à un Thaïlandais, Singapourien ou Australien. D'autre part, être contrôleur de gestion nécessite d'être un médiateur entre ce que le management veut et ce que les opérationnels peuvent faire.

Ce que la vie t'a appris ?

Déménager à l'autre bout du monde, seule, a été un vrai challenge. Malgré l'envie, la réalité et les différences peuvent parfois vous rattraper. J'ai appris à prendre confiance en moi et rire de situations cocasses. Vivre à l'étranger, c'est remettre en cause pas mal de choses et puiser le meilleur dans chaque situation.

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage. J'adore explorer de nouveaux endroits, découvrir un restau sympa, une plage paradisiaque, escalader un volcan en pleine nuit pour contempler le lever du soleil...

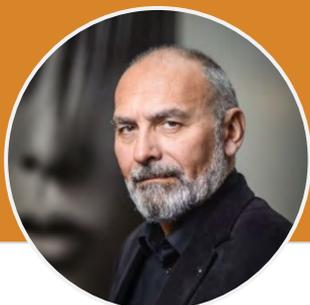
Ton ambition ?

Transmettre mes connaissances et apprendre de tous.

Ta philosophie de vie ?

« On part d'un point qu'on ne maîtrise pas pour progresser vers un lieu qu'on ignore, et toute la beauté réside à ne pas douter dans cette incertitude qui nous façonne peu à peu. »

Philippe Arlin



Pierre SALIOU

Président Directeur Général SCHWARZKOPT PROFESSIONAL (HENKEL GROUP)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis toujours, j'ai eu en tête de créer ma propre entreprise. Pourtant, en 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré un poste commercial d'animation des ventes en grande distribution, chez **Nestlé**, et je m'y suis tout de suite plu.

Pendant 20 ans, j'ai enrichi ma carrière commerciale dans ce secteur de l'agro-alimentaire. D'abord chez **Kraft Foods**, leader du marché du chocolat en tablettes, où je suis devenu responsable grands comptes, puis chez **Lindt** en tant que responsable France de la force de vente terrain. J'ai pris pendant 5 ans un poste de direction commerciale chez **Yoplait** avant d'entrer en 2006 chez **Emmi**, groupe laitier suisse qui m'a proposé de créer une filiale en France.

Changement de braquet en 2008 : j'ai réalisé mon rêve de jeunesse en rachetant une PME dans le Périgord, mais ça ne m'a pas passionné autant que je l'espérais. C'est pourquoi je suis revenu à la grande distribution, en intégrant le groupe Schwarzkopf & Henkel en 2010 où je reste 3 ans Directeur commercial de la branche cosmétique France. Début 2013, je prends en charge la direction générale de la filiale en Tunisie et en 2016 de Dubaï et MEA.

En Avril 2017, Le Group Henkel me nomme PDG de Schwarzkopf Professional

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de la filiale française du groupe Emmi, où je suis parti de zéro dans mon garage ! C'était un gros challenge et une belle aventure, où l'on a notamment lancé le produit Caffé Latté en France.

La tendance à venir dans ton métier ?

Personnellement, j'aime travailler dans cet univers commercial, négociier dans un contexte disons, « viril ».

Cependant, dans un environnement hyper concurrentiel, la relation commerciale entre les gros groupes industriels et la grande distribution est à réinventer. De nouveaux modèles doivent être mis en place afin de pérenniser les structures.

Si tu changeais de métier ?

J'ai déjà changé de métier, en devenant chef d'entreprise

Et pendant ton temps libre ?

La voile, tendance traversée de l'Atlantique...

Tes plus belles réussites

Je n'ai pas en tête des exemples de réussite en particulier.

En revanche, mes meilleurs souvenirs sont ceux de moments de négociation, où l'on entre au cœur des relations entre les deux parties prenantes, industrie et distribution. Il se passe à ce moment-là des choses fortes entre les hommes.

Et finalement, ce qui m'a fait avancer dans la vie, ce sont ces types de relations humaines.



Cyril SAULNIER

Directeur des Ressources Humaines France
UTC FIRE & SECURITY (DELTA SECURITY
SOLUTIONS)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai débuté en 1999, dans la Groupe **Saint-Gobain** en tant que RRH d'une unité de production de 120 personnes qui fabrique des mortiers industriels, appelée Saint-Gobain weber. En 2001, suite à une réorganisation industrielle de cette même société, j'ai été nommé Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes et j'ai pris la responsabilité de 2 sites de production. En 2003, j'ai eu l'opportunité d'évoluer une nouvelle fois dans le Groupe Saint-Gobain en prenant la responsabilité RH du 3^{ème} plus grand centre de recherche et développement du Groupe, spécialisé dans les matériaux haute performance, dans le sud de la France, avec de vrais challenges à relever dans un contexte de crise sociale aiguë. J'ai également pris la responsabilité de la fonction Hygiène/Sécurité/Environnement sur ce même site en plus de mes attributions RH.

Après un peu plus de 9 ans dans le Groupe Saint-Gobain, j'ai décidé de tourner la page avec un souhait de revenir en région lyonnaise. Chose faite au 1^{er} juillet 2008, date à laquelle j'ai intégré **Manitowoc**, groupe américain, leader mondial dans l'industrie de la grue et des équipements « chauds et froids » pour professionnels.

À partir de septembre 2014, je rejoins **Delta Security Solutions** et deviens Directeur des Ressources humaines sur la France en septembre 2015.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésitation, celle en cours, car Manitowoc a subi de plein fouet la crise avec une perte d'activité de plus de 80%. J'ai dû gérer 2 plans sociaux en moins de 2 ans avec beaucoup de réorganisations. J'ai acquis la conviction que ces démarches pouvaient être managées de façon participative, transparente et avec une logique gagnant-gagnant.

La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense que la dimension accompagnement du changement pour la fonction RH sera encore plus exigeante qu'aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

Et pendant ton temps libre ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

Tes plus belles réussites

- Celles à venir à condition qu'elles soient avant tout collectives



Diane SCIANDRA

Chef de projet en ingénierie documentaire
et gestion des connaissances
AIRBUS DEFENCE AND SPACE

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug d'économie à la Fac, je rentre à l'IFAG sans doute parce que mon père faisait former ses cadres par l'IFG ! Très vite, je fais de la vente tout d'abord de systèmes d'informations chez **Giximage** puis ensuite de biens ou services chez **Virgin**, dans une société de nettoyage industriel ou de voitures de collection. Je pars également une année à Londres puis décide, à l'aube de mes 30 ans, de faire enfin ce qui me plaît à savoir structurer et transmettre l'information. J'entreprends alors des études pour devenir documentaliste, et me forme en Master au sein du CNAM/INTD tout en devenant en parallèle responsable du thesaurus chez **Droit et Pharmacie**, cabinet conseil en réglementation de santé.

En 1999, je deviens Responsable du système documentaire de GEIDE chez **Matra** (qui fusionnera avec l'Aérospatiale (dont Airbus, Eurocopter...)) Cinq ans plus tard, je prends la responsabilité du projet « Police Nationale » (500 M€) Depuis 2010, je suis Product Data Analyst (PDA) gestion de la configuration des données multi métiers de nos produits via un système d'ERP-PLM.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Aujourd'hui, on cale le SI sur l'organisation. Mais cette dernière bouge tout le temps et les technologies aussi. Dans ce cadre, deux types d'organisation se profilent : soit concevoir un système intégré complexe qui mettra 10 ans à prendre forme ; soit faire une BDD par métier au sein de l'entreprise et garder de la souplesse grâce à des personnes en charge de coordonner les flux.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Personne ne veut faire mon job ! Plus sérieusement, je dirai mes compétences multiples qui permettent de comprendre les flux, les concepts, de créer des indicateurs, de faire des audits quel que soit le secteur, le métier, le pays.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de créer et de tisser, tout au long de sa vie, des relations humaines de qualité et de transmettre aux jeunes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis professeur de Qi Gong mais aussi élève (me formant en médecine chinoise et Qi Gong Thérapeutique). Cette pratique explique peut-être que je sois également représentante syndicale du CHS-CT au sein de mon entité et, parfois amenée à suivre des collaborateurs harcelés ou vivant un burn-out.

Ton ambition ?

Parvenir à déployer dans l'entreprise la même énergie et la même qualité de relation à laquelle j'aspire et que je mets en œuvre dans le Qi Gong.

Ta philosophie de vie ?

Il est toujours possible de transformer le chaos en lumière avec l'énergie du Cœur.



Marie Gaye SENE

Spécialiste Marketing Service JA DELMAS

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon père était carrossier et ma mère restauratrice pour des garages. Autant dire que j'ai passé mon enfance au Sénégal entourée par la mécanique auto !

Après mon Bac technique industrielle à Dakar, j'ai fait un BTS mécanique auto à Montreuil où j'ai effectué un stage de 9 mois chez **RENAULT** au service mécanique et carrosserie. Puis j'enchaîne avec une licence Marketing négociation et l'IFAG Paris. Mon alternance chez **STANLEY BLACK & DECKER** fut une expérience très riche puisque j'avais la responsabilité de développer une gamme de produits, destinés à la carrosserie, de 4 marques : Facom, Expert, MacTools et Usag. Je négociais avec les fournisseurs à l'international, j'ai fait des propositions d'amélioration de process pour les NPI (New Product Introduction).

De retour à Dakar en 2017, je rejoins **JA DELMAS**, représentant de Caterpillar dans 11 pays de l'Afrique de l'Ouest réparti en 3 BU (Mines, Construction, Energie) avec 2000 collaborateurs dont 800 techniciens. Je suis en charge du Marketing de services à savoir de

mettre en place toutes les solutions après-vente pour assurer l'investissement de nos clients sur des machines onéreuses (contrat d'assurance, les garanties, les options de réparations « before failure »...). Je fais partie du centre d'excellence de Dakar et travaille de manière transverse avec les 11 pays, y compris les commerciaux que je forme régulièrement.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Indéniablement la digitalisation du marketing des services. Un exemple qui révèle cette tendance : Orange Sénégal recrutait un Responsable Marketing services !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma double compétence technique et marketing et ma capacité à être polyvalente.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne tirer que le positif des rencontres et garder en tête que surmonter le négatif permet toujours de se renforcer.

Et pendant ton temps libre ?

En plus du sport (Fitness), je conseille des starts. up qui débutent dans leur stratégie marketing.

Ton ambition ?

Pour faire bouger les mentalités, je pense que seule la politique peut marcher ! Alors oui, peut-être qu'un jour je m'engagerai dans ce domaine.

Ta philosophie de vie ?

« Choisis un travail que tu aimes et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie »
(Confucius)



Caroline SOREL (Née DE POMMERY)

District Manager HARLEY DAVIDSON

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS tourisme et un an de vie active dans ce secteur, j'ai repris mes études à l'IFAG pour approfondir mes connaissances en marketing. Mon stage de 3^e année a eu lieu chez **BMW** en tant qu'assistante marketing. C'est un diplômé de l'IFAG, Jean-Michel Cavret alors directeur de **BMW Moto France**, qui m'a donné ma chance : j'y suis restée 18 mois. A l'issue du stage, j'ai rejoint **Harley Davidson** qui créait à ce moment-là sa filiale française, au poste de responsable marketing. Tout était à faire, pendant quatre mois j'ai touché à tous les postes ! Un an plus tard, l'équipe était complète avec 12 personnes, aujourd'hui nous sommes **18 permanents**.

J'ai passé 10 ans à la direction du marketing moto. En 2006, on m'a proposé la direction **d'un centre de profit accessoires et vêtements de Harley Davidson**, une étape passionnante. Depuis 2008, je suis **directrice de région moto** pour l'Île-de-France, le Nord et l'Est de la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter, le poste que j'occupe aujourd'hui. C'est un poste commercial, avec pour objectif le développement des concessions moto, créer un nouvel univers de A à Z... C'est pour moi une opportunité extraordinaire.

La tendance à venir dans ton métier ?

Harley Davidson a la chance d'être la seule marque de moto qui ait traversé la crise en progressant, lentement mais sûrement. Notre marque n'est pas dans une politique commerciale agressive : nous touchons à la fois des motards confirmés et de jeunes conducteurs qui passent le permis moto et achètent directement une Harley.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur commercial, peut-être avec une dimension supplémentaire d'encadrement et d'accompagnement.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, ski, voile, équitation... Mais je suis avant tout une motarde ! On roule en famille avec mon mari, et mes trois filles y prennent goût ...

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à me faire accepter dans le monde de la moto avec un goût de victoire dans la mesure où le milieu reste, encore aujourd'hui, très majoritairement masculin
- Pour autant, je n'ai jamais rencontré personne qui mette en doute mes compétences professionnelles du fait d'être une femme.
- Avant de me voir comme une femme, on m'identifie comme une motarde ! J'ai toujours eu des motos, je vais travailler en moto, j'ai roulé sur circuits...



Wilfried SOUCHET

Directeur L'IMPRIMERIE

IFAG Auxerre - Promotion 2013



Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille dans le milieu de l'imprimerie depuis le début de ma carrière.

Conducteur de rotative à l'imprimerie **Maury** pendant 6 ans (équipe de 5 pers.), j'évolue ensuite comme Responsable de nuit (équipe de 20 pers.) à **L'Yonne Républicaine**. Au bout d'un an et à seulement 24 ans, la direction du journal me propose de devenir membre du Conseil d'administration.

Une expérience très dynamisante qui me conduit à devenir Responsable d'Exploitation (équipe de 220 pers) chez **Amaury Simgam Sicavic** en d'autres termes l'imprimerie du Parisien, d'Aujourd'hui en France ou l'Equipe. Ainsi de 26 ans à 32 ans, j'ai négocié avec les différents partenaires sociaux 2 plans de modernisation, réduits les effectifs de 220 à 83 personnes, transformé le mode de management, acquis l'adhésion des équipes et de l'actionnaire avec qui je finissais par traiter en direct.

En 2010, je deviens Directeur de **Midi Print**, une usine de 64 personnes, créée pour le Figaro et construite en partenariat avec le Groupe Riccobono/imprimeur. Une année plus tard, le Groupe reprend, toujours en partenariat avec le Figaro, une nouvelle usine, **l'Imprimerie**, équipée de rotatives Waterless.(sans eau).

Depuis 2011, je pilote cette entité constituée de 129 salariés et m'occupe aussi de missions transverses au sein du groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les négociations chez Amaury face à des équipes très syndiquées. Il a fallu amener tout le monde dans le même sens. Une expérience riche en pilotage d'équipe.

Les tendances dans ton métier/secteur ?

Dans l'imprimerie, nous connaissons déjà et connaissons demain encore une baisse d'activité doublée d'une concentration des acteurs.

Ceux qui survivrons seront innovants commercialement et techniquement (avec des investissements lourds en R&D) et sauront faire des gains de productivité conséquents pour gagner en marge.

Si tu changeais de métier ?

Entreprendre est un beau métier, entreprendre est une belle action !

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes enfants, le rugby et le golf.

Tes plus belles réussites

- Etre arrivé à gagner la confiance d'équipes au départ très revendicatives et défiantes.
- Avoir utilisé ma capacité à écouter, à accompagner pour déployer un management efficace et humain à la fois.



Sonia THIRION (Née PANNIER)

Responsable Marketing & Communication HÖRMANN

IFAG Auxerre - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug AES à l'Université de Dijon, j'effectue mon cursus à l'IFAG en alternance chez **Wannitube**, une société appartenant au groupe Vinci et fabricant des canalisations. J'y ai fait mes premières armes en marketing opérationnel. Début 2005, j'intègre la filiale française (70 pers.) du groupe suisse **Georg Fisher** (12000 pers.) également fabricant de canalisations en plastique. En tant qu'assistante marketing, je suis en charge de décliner en France le plan de communication du groupe avec la gestion de gamme des produits, l'organisation événementielle, la création de documents promotionnels, le calcul des prix et la mise à jour du site.

Un an plus tard, un ami de ma promotion me parle d'une opportunité : **Geomap**, éditeur de logiciels de cartographie situé au Luxembourg, crée le poste de responsable marketing. J'y reste 3,5 ans dont 2 ans au Luxembourg et 1,5 an à Paris. En 2009, je deviens chef produit puis Manager France du Marketing et de la com' chez **Kaufel**, fabricant d'éclairage de sécurité appartenant à **ABB**. Ma mission : déployer le plan de communication en liaison avec 4 chefs produits et tous les directeurs commerciaux des sociétés. En 2015, je rejoins **Matrex** (Fabricant de système de convoyage) toujours à la communication. Tout début 2017, on me confie la responsabilité de la communication et du Marketing de **Hörmann** à Sens.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Elle n'est pas très positive mais fait partie de la vie professionnelle et m'a permis une grande remise en question pour mieux rebondir : mon licenciement économique en 2009.

Les tendances dans ton métier ?

Une globalisation du marketing avec des plans de communication mondiaux ou européens mais des filiales n'ayant pas forcément plus de moyens, bien au contraire.

Il faudra être de plus en plus polyvalent : bien parler anglais, savoir monter une stratégie et en même temps être créatif, connaître les outils web et de mise en page. Dans tous les cas, il faut savoir se remettre en question car les places en marketing sont rares quel que soit le secteur.

Si tu changeais de métier ?

Etre professeur d'anglais, une langue pratiquée au quotidien dans mon métier.

Et pendant ton temps libre ?

Ma fille et la pâtisserie. J'ai un autre rêve : créer une Cupcakerie. Je suis fan de pâtisserie car on part d'ingrédients bruts pour aboutir à un résultat totalement différent. Cette créativité me plaît !

Tes plus belles réussites

- Quand j'ai la version papier d'un catalogue produit entre les mains, je suis la plus heureuse. Il représente l'aboutissement d'innombrables heures de travail !
- La création de A à Z du site Internet de Geomap (texte, image, identité). Il n'y avait rien au départ.
- Le retour positif des commerciaux. Si les outils ne leur conviennent pas, cela peut être vraiment dommageable.



Sophie TRAMA (Née TALAGRAND)

Gestionnaire de carrière TOTAL

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis entrée en 3^{ème} année de l'IFAG chez **Totalgaz** en tant que commerciale pendant 3 ans, puis j'ai enchaîné avec une expérience au service marketing au siège, à Paris. Trois ans plus tard, j'ai accédé à un poste de chef de ventes France, basé d'abord à Paris puis sur Lyon, avec changements de marché et de population à manager.

Après la naissance de mon 2^{ème} enfant, j'ai souhaité me sédentariser : j'ai intégré la filiale **Total ACS (Additifs et Carburants Spéciaux)** en région lyonnaise, à divers postes. En 2005, à l'occasion d'une réorganisation de notre filiale, j'ai été nommée à la tête du service client et du service marketing opérationnel (création et organisation). Je dirige les assistantes commerciales chargées du suivi des commandes de nos clients Grand Export et tous les supports marketing de Total ACS.

En Septembre 2012, je me rapproche de mon mari travaillant en RP et intègre le service RH du siège de **Total** à la Défense

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le premier jour de mon premier poste chez Total ACS, qui ne correspondait pas à mes compétences : j'ai passé la plus mauvaise journée de ma vie !

J'ai tenu 18 mois, avant de me voir confier la responsabilité du marketing. Pour autant, cette expérience difficile m'a fait avancer et grandir.

La tendance à venir dans ton métier ?

Chaque début d'année est un éternel recommencement. Des contrats sont remis en cause, les constructeurs automobiles subissent les lois du marché et les turbulences des crises... Le management de l'équipe back office doit évoluer sans cesse pour s'adapter aux contraintes de nos clients et aux contrats remportés.

Si tu changeais de métier ?

Si je gagnais au loto, j'occuperais mes journées en tant que marchand de biens car j'aime l'immobilier.

Et pendant ton temps libre ?

L'activité de toute mère de famille ! Je suis aussi passionnée par la tauromachie, amoureuse des Landes et adore ne rien faire, surtout en vacances.

Tes plus belles réussites

- Sans hésitation, l'équilibre trouvé entre mon job et ma vie personnelle.
- Mais aussi avoir occupé des postes rarement féminins dans un milieu industriel. J'ai su saisir les opportunités qui s'offraient à moi avec une prise de risque.
- En qualité de tuteur au service marketing, je suis aussi heureuse d'avoir fait évoluer des étudiants vers la vie active avec une expérience riche et solide.
- Enfin, avoir participé à l'identité visuelle de Total ACS en Formule 1.



Sabrina TSCHANN (Née BENZOHRRA)

Chef des ventes Rhône Alpes Auvergne EPTA FRANCE

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Technico-Commercial, j'ai poursuivi mes études à l'Université de Dijon où j'ai passé une Maîtrise en Administration et Gestion des Entreprises. Estimant ne pas avoir assez d'expérience professionnelle, j'ai décidé de rejoindre l'IFAG intégré directement en 2^{ème} année, afin d'y poursuivre un cursus en alternance. Parallèlement, j'ai suivi les cours du Master 2 Gouvernance des Entreprises Familiales et Patrimoniales proposé en second diplôme par l'IFAG.

Pendant mes premières années d'études à Dijon, je travaillais les week-ends et les vacances scolaires pour l'enseigne **Géant Casino**. Quand je suis venue habiter à Auxerre pour l'IFAG, j'ai trouvé un poste de Manager Commercial en alternance chez Casino. Une fois mon diplôme en poche, l'enseigne me propose un CDI de Manager Commercial. Je reste encore 9 mois à piloter une équipe de 6 à 9 personnes et développer le CA de mon secteur.

Après ces 6/7 années d'ancienneté cumulée chez Géant Casino, j'intègre la société **Hermès Métal**, filiale du groupe HMY, leader international dans la conception et la fabrication d'équipements pour les espaces commerciaux.

De Mai 2011 à Dec 2016 j'évolue d'un poste de Responsable Administration des ventes à chef des ventes. Après 5 ans d'une belle aventure, je rejoins en tant que Responsable comptes clefs GMS, une société spécialisée dans les équipements électroniques : **Charvet Digital Media**.

Un an plus tard, début 2018, le **Group Epta** leader de la réfrigération commerciale propose un nouveau challenge : chef des ventes de la région Rhône Alpes Auvergne.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passée d'un fonctionnement BtoC au BtoB avec des centrales d'achats comme clients principaux. La culture d'entreprise n'est pas la même et les problématiques commerciales ne connaissent pas les mêmes cycles !

Si tu changeais de métier ?

Je monterais ma société. Un vœu après tout réalisable. Si j'ajoute « dans la mode », ça devient davantage...un rêve !

Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire de la peinture sur toile même si j'ai peu de temps à consacrer à cette passion. Pour me détendre, le shopping est l'une de mes activités favorites avec un regard particulier sur la mode. Enfin, les sports d'hiver permettent également de me ressourcer !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir réussi un double diplôme : le titre IFAG et le Master 2 GEFP tout en étant en alternance chez Casino.
- Lors de mon embauche chez Géant Casino, mon prédécesseur avait réalisé une croissance à 2 chiffres sur certains rayons. Nouvelle sur ce secteur, j'ai pu réaliser à mon tour de nouvelles progressions sur ces chiffres déjà très ambitieux, notamment durant la fin d'année. Un vrai challenge !



Yohann VAUR

Sales Director Europe FIVES (Aéronautique)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Notre sujet de Kcréa « le 1^{er} convertisseur publicitaire de Francs en euros », à inciter notre groupe d'étudiants à monter notre entreprise, **Cyso**, autour de ce projet dès notre sortie de l'IFAG Toulouse en 1999. Le produit n'étant pas brevetable et la concurrence arrivant, nous décidons d'arrêter l'aventure 3 ans plus tard.

Je deviens alors responsable des achats Europe-Chine de **Gers équipement**, une société de 500 personnes achetant pour 5/6 M€ d'accessoires automobiles.

En 2002, **Photonis**, une société spécialisée dans les tubes intensificateurs de lumière, me propose de devenir responsable des achats et actionnaire. J'occupe la fonction 2 ans puis deviens responsable marketing & vente des grands comptes internationaux (secteur défense) pendant 5 ans.

En 2009, Photonis crée 2 filiales – **Dep Imaging** (image thermique) et **Microled** (micro-écrans) – J'y poursuis mon expérience de la négociation à l'international. En 2012, la revente de Photonis m'incite à céder mes parts et à rejoindre **Fives Group** qui conçoit et réalise des lignes de production et des usines clés en main.

On m'a confié la responsabilité du développement commercial, en France et à l'international, du secteur aéronautique pas assez présent dans la clientèle de Fives Group.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Cyso, tout de suite après l'IFAG puisqu'il s'agissait de notre Kcréa. La création et fabrication de ce 1^{er} convertisseur Francs/euros fut un succès et m'a permis de comprendre toutes les facettes d'une entreprise : la création du business plan, l'achat en Chine, la vente, et la partie financière. Une expérience très riche, très jeune !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Se développer à l'international doit correspondre à une stratégie claire de l'entreprise car elle engendre un coût certain. Comme un jeu d'échec, il faut bien analyser le terrain, les acteurs, les relais. Demain, la qualité et la pertinence des informations représenteront un enjeu majeur pour les entreprises surtout si elles occupent un marché de niche !

Si tu changeais de métier ?

L'enseignement, le coaching en tout cas transmettre !

Et pendant ton temps libre ?

Les échecs, le billard mais aussi et surtout, je m'occupe le plus possible des 4 enfants dont j'ai la charge.

Tes plus belles réussites

- Avoir créé Cyso tout de suite après l'IFAG. Notre première commande était de 400 000 Francs à l'époque.
- Chez Platonis, j'ai réussi à convaincre l'entreprise de développer un produit auquel personne ne croyait. Aujourd'hui, il représente 30% de leur CA !



Fabrice VELTEN

DAF

SAINT GOBAIN PAM – Activité bâtiment

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

20 années d'expériences professionnelles (14 ans en Allemagne / 6 ans en France), ouvert à la mobilité et avec un fort engagement professionnel.

J'ai tout de suite commencé à travailler en Allemagne, durant ma coopération, chez **Sepic** en tant que Resp Administratif et comptable (équipe / 2 pers.). Deux ans plus tard, je deviens Contrôleur de gestion chez **Evian/Volvic Allemagne** du Groupe Danone (équipe / 5 pers.). Puis contrôleur de gestion siège de **Tarkett** en Allemagne (encadrement de 2 pers.)

J'intègre **Saint-Gobain (en Allemagne)** en 2001 en tant que contrôleur de gestion des acquisitions, au siège de la distribution des produits pour la construction (All. et pays de l'Est). Quatre ans plus tard, je suis nommé Responsable du Contrôle de gestion et consolidation (équipe / 10 pers.).

En 2007, je reviens **en France** au poste de DAF (équipe de 30 pers) de Point P Région Est puis deviens en 2010 Directeur du Centre de Services Partagés (CSP) Finance Distribution de Point P PACA, RHA et EST basé à Marseille (équipe de 60 pers).

Début 2014, je réintègre Saint-Gobain en

Allemagne en tant que Directeur CSP Finance Industrie Matériaux innovants. J'encadre aujourd'hui 60 collaborateurs en charge de la comptabilité de 40 sociétés qui produisent et distribuent du vitrage et des matériaux haute performance (abrasifs, céramiques et plastiques).

En Mai 2017, je rejoins Saint Gobain Pont à Mousson à Saarbrück.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Contrôleur financier en charge de la croissance externe chez Raab Karcher, filiale allemande de distribution des produits pour le bâtiment de Saint-Gobain. Rachat de nombreuses sociétés familiales intégrées à un grand groupe.

Les tendances sur ton marché ?

Consolidation et raréfaction du nombre de postes dans la finance.

Si tu changeais de métier ?

Une profession libérale qui me permettrait d'être mobile « librement ».

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille. La détente (lecture, cinéma, cuisine et bricolage).

Tes plus belles réussites

- Maîtrise de la langue et de la culture allemande.
- Adaptation à divers métiers de la finance en France et en Allemagne (Contrôleur, M&A, DAF, Directeur CSP).
- Constance et persévérance dans mon engagement professionnel.



Emmanuelle WRANG-WIDEN (Née DUFOUR) EUROPE Real Estate & Operations Manager GENERAL ELECTRIC

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon parcours s'est essentiellement déroulé au sein de groupes américains - **JLL, Deloitte, CBRE, Microsoft, GE** - dans plusieurs pays – France (Lyon puis Paris) tout d'abord, puis les Pays de l'Est et l'Angleterre particulièrement Londres où je travaille et réside depuis 18 ans, avec mon mari suédois et ma fille de 14 ans. Je suis basée au siège de GE à Londres.

Mon activité consiste à optimiser l'occupation et les coûts des bureaux ou sites industriels occupés par les grands groupes. Car pour ces derniers, le coût de l'immobilier est important (GE a 1400 sites en Europe et plus de \$300M de charge en loyer annuel). L'objectif est d'utiliser l'immobilier pour servir la croissance tout en maîtrisant les coûts.

Mon expérience est internationale avec la **responsabilité des marchés EMEA** (Europe, Middle East, Africa). J'ai bénéficié de formations supplémentaires en management, en Finance, en Psychologie positive (très pratiquée par les Américains). Je suis également membre de la Royal Institution of Chartered Surveyors en Angleterre, constituée de spécialistes en immobilier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma 1^{ère} expérience à l'étranger en 1994. Je représentais les intérêts du Groupe Bouygues pour le compte de Johns Lang Lasalle en Roumanie pays qui, à l'époque s'ouvrait au commerce.

Si tu changeais de métier ?

De manière très réaliste, je ferais du Conseil aux entreprises en restructuration ou fusion/acquisition.

De manière plus idéale, j'irais vers un métier lié à l'environnement, les baleines que j'adore aller voir au Pôle nord !

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage pas mal car j'habite Londres depuis 18 ans. Mon mari est suédois alors que, de mon côté, j'ai des attaches familiales en France. Aussi, nous allons régulièrement voir nos familles et amis dans ces pays.

Sinon, je suis membre d'un Club d'Affaires privé, le Royal Air Force Club.

Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !