

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



# **IFAG RENNES**

## **CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS**



## Jonathan CHEREL

### Conseiller en gestion de patrimoine

IFAG Rennes - Promotion 2014

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

Passionné de sport, j'ai commencé mes études en effectuant un Bac Sport suivi d'une première année en Fac de sport. Ensuite, j'ai entamé un parcours en alternance avec un BTS MUC chez **JULES** et une Licence pro dans une **SSII** où j'ai développé mes compétences en prospection téléphonique.

En 2012, j'intègre l'IFAG Rennes et deviens Responsable de secteur en alternance (4 départements, 600 magasins) chez **BAVARIA**. Mon diplôme en poche, j'obtiens mon 1<sup>er</sup> CDI en tant que responsable de secteur (80 hypermarchés) chez **BONDUELLE** où je j'exercerai 3 ans à Paris et 2 ans au Mans.

Mais en 2019, je décide de créer ma propre entreprise pour donner un nouveau sens à ma carrière. Guidé par ma passion pour la finance et le désir d'aider autrui, j'ai suivi une formation de 6 mois pour obtenir toutes les habilitations du métier très encadré de Conseiller en gestion de patrimoine. Actuellement, j'entretiens une relation étroite avec mes clients, adoptant un rôle similaire à celui d'un "médecin des finances". Mon portefeuille compte plus de 250 clients, tous satisfaits à 98% selon une enquête Opinionway réalisée en 2023 par le groupe auquel je suis affilié.

#### Quelle est ton offre ?

J'accompagne les particuliers et les entreprises à réaliser leurs projets de vie, que ce soit pour la retraite, la succession, les études des enfants, ou encore les investissements financiers ou immobiliers.

En outre, chaque mois, je propose des sessions en ligne ou des matinées découverte en présentiel, animées par plusieurs consultants, pour présenter notre métier

#### Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Il deviendra essentiel de diversifier notre offre en nous appuyant sur un groupe afin d'optimiser la gestion de patrimoine. Par ailleurs, le succès dans ce métier dépend largement du marketing relationnel, nécessitant de l'humain mais aussi des outils pour améliorer notre réactivité.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais des marathons, un peu d'ultra-trail et suis en cours de formation pour devenir sapeur-pompier volontaire.

Je suis également mécène de [la fondation ÉPIC](#). J'ai fait le choix de reverser une partie de ma rémunération au profit de l'éducation des enfants, de leur protection et de celle de notre planète.

#### Ta philosophie de vie ?

« Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité et un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté »  
(Winston Churchill)

#### Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)



## Sara DEFRANCE

Correctrice indépendante  
SD CORRECTIONS ET RÉDACTION

IFAG Rennes - Promotion 2010

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

Après un Deug AES, j'intègre l'IFAG Rennes en raison de son cursus généraliste. Mon stage de 3<sup>e</sup> année s'est déroulé au **Club Bretagne Communication 35**. Pendant 9 mois, j'ai développé les outils et les animations permettant de passer de 40 membres en 2009 à plus d'une centaine. N'y travaillant que 3 jours par semaine, j'ai créé en 2009 un statut d'auto-entrepreneur qui m'a permis, en plus d'autres missions, de rester travailler pour eux à la fin de mes études.

Puis fin 2010, j'intègre **Media-Marque** au poste de chargée de projet et Community manager. Depuis, je propose aux entreprises d'amener le client en magasin par le biais d'une réflexion mobile-to-store® qui allie site internet et mobile, réseaux sociaux, QR Codes, marketing mobile. En 2016, je deviens Chargée de communication chez **Pierre Promotion Grand-ouest** jusqu'en Mars 2018 où je rejoins l'**Agence Impulsion** en charge des projets digitaux.

En 2022, je saute le pas d'une activité non salariée en devenant indépendante et en proposant de la correction et réécriture de romans et tous types de textes, rédaction de contenus et SEO

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est un peu extra-professionnel mais je dirais, ma récente élection à la Présidence du bureau régional de la Fédération des JCE de Bretagne. J'ai été élue par les Présidents des 7 JCE présentes en Bretagne et je les remercie de m'avoir fait confiance à 28 ans.

### La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Dans la communication, le digital va prendre une importance croissante et il sera nourri de technologies qui vont faire évoluer notre façon de consommer avec le M-Commerce, la réalité augmentée, la 3D...

### Si tu changeais de métier ?

Agent d'un groupe de musique.

### Et pendant ton temps libre ?

Je suis très engagée à la JCE (élue Présidente du bureau régional en 2012). Aujourd'hui, je représente donc la Bretagne et ses 7 JCE locales, lors des réunions nationales.

L'animation du Club Bretagne Communication 35 m'occupe également plusieurs jours par mois.

### Tes plus belles réussites

- Avoir pu rester dans ma région en exerçant un métier qui me plaît.
- Avoir été élue, fin 2012, Présidente Régionale de la Fédération des Jeunes Chambres Economiques de Bretagne qui regroupe 7 JCE locales



# FOLLEZOU Jean-Marc

## Cofondateur et Directeur Général SKAPA AGENCY (Ingénierie)

IFAG Rennes – VAE en cours

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Le consortium Skapa est né d'une rencontre professionnelle, avec deux consultants, un ergonomiste et un manager d'innovation. En 2012, nous travaillions ensemble pour une société de service en ergonomie et avons décidé de créer notre structure afin de construire une offre orientée vers l'accompagnement des sociétés en innovation digitale.

Notre association s'est faite naturellement, comme une évidence, et nous évoluons ensemble depuis maintenant 3 ans.

Nous sommes organisés en structures différentes :

- **SKAPA AGENCY** : société spécialisation en management d'innovation et de conception digitale
- **SKAPA ERGONOMICS** : société spécialisée en ergonomie IHM
- Ma société (auto-entreprise) s'occupe du business développement.

Nous venons de créer en octobre 2014 avec Jérôme Jacquet (Skapa Agency) une société commune (SAS) en tant qu'associés afin d'embaucher un graphiste et améliorer notre efficacité, notre communication et notre rentabilité.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celio où j'ai managé à 20 ans une équipe de 10/15 personnes, réaliser les objectifs de CA et veiller au respect des biens et des personnes au sein du magasin.

Et puis Infoclip où je vendais des solutions logicielles à forte valeur ajoutée (SAP) avec des cycles de ventes longs. C'est grâce à cette expérience que le terme « ingénieur commercial » a raisonné en moi.

### La tendance à venir sur ton marché ?

Concernant l'innovation, le métier évolue selon trois mutations : l'innovation participative, l'open innovation et le collaboratif. Le temps où les innovations sortent directement en industrialisation d'un cabinet est révolu.

### Si tu changeais de métier ?

Devenir chef de produit / innovation d'un grand groupe.

### Et pendant ton temps libre ?

Il se partage entre mon amie, ma famille et mes amis. Je suis passionné de sport et plus particulièrement de football.

Enfin, j'aime voyager et découvrir d'autres cultures dès que possible.

### Tes plus belles réussites

- Mon parcours scolaire en alternance : d'un BEP jusqu'à Bac + 5. J'ai pu ainsi acquérir 9 années d'expériences pros pendant ma scolarité dans des secteurs diversifiés.
- Avoir pu développer un consortium (Skapa) qui est sur le point d'accueillir son premier employé, grâce à l'embauche d'un graphiste spécialisée en direction artistique dans le domaine du digital.



# Maxime POUPARD

## Responsable Commercial Nord-Ouest BD ROWA FRANCE (Robot Pharmacie)

IFAG Rennes - Promotion 2009

### Comment s'est déroulé ton parcours ?

Après une licence AES Management des organisations, j'ai poursuivi l'IFAG Rennes en alternance chez **ELIS** comme responsable d'un service clients de 4 personnes. Une fois diplômé, je rejoins ma femme sur Paris et deviens Responsable de secteur éditorial chez **CULTURA**, de 2010 à 2013. En charge de 3 rayons mon rôle consiste à manager une équipe de 5 personnes pour mettre en place l'offre vidéo, musique et multimédia afin d'atteindre les objectifs fixés. Cette période m'a permis de gagner en autonomie, en prise de décisions, en gestion des équipes, en connaissance de la vente B to C.

À 28 ans, je voulais développer un projet de vie personnel hors de Paris. Une fois sur Nantes, j'ai activé mes réseaux et répondu à des annonces dont une pour le Groupe **HORTICASH**. J'y suis allé avec de la détermination, de l'assurance et de l'envie. J'ai été pris ! Responsable du site de Nantes comprenant 10 personnes. Rapidement, je rejoins **GALDERMA** (via **Direct Medica** l'expert de la relation client dans le domaine de la santé) en tant que responsable comptes clefs.

En 2018, je deviens Responsable grands comptes Pays de Loire de **URIAGE**. Trois ans plus tard, le laboratoire **ALLIANCE HEALTHCARE** France me propose de les

rejoindre. Je resterai un peu plus d'un an pour aller de l'autre côté de la barrière en devenant Responsable Grand comptes Pays de la Loire d'une agence de média spécialisée dans le conseil en Santé publique : **INFINISTE (A3 LED)**.

Deux ans plus tard, je rejoins **BD ROWA FRANCE**, spécialiste des robots pour pharmacies. Plus de 13 000 robots de pharmacie BD Rowa™ ont déjà été installés dans les pharmacies, les hôpitaux, l'industrie pharmaceutique et les centres blister dans le monde au cours des 25 dernières années.

### Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez **ELIS** en tant que responsable de service clients a été à la fois éprouvante et enrichissante. J'ai beaucoup appris sur moi et surtout sur le manager que je voulais être plus tard : proche des clients, des équipes et rigoureux dans le travail en tenant ses engagements.

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes enfants et ma famille. Depuis quelques années, je pratique l'aviron et j'ai passé mon permis bateau car j'adore la mer.

### Tes plus belles réussites ?

- D'avoir su rebondir professionnellement en m'installant dans une nouvelle région - Nantes en trouvant un emploi dans un domaine que je ne connaissais pas. Beaucoup de challenges en même temps !

### Si tu changeais de métier ?

Je pense que je travaillerais pour moi, en créant ou reprenant une entreprise. Je suis fasciné par les entrepreneurs, leur détermination et leur engagement dans un projet. Il me manque encore une idée, la bonne, mais j'y travaille !