



ACHATS & LOGISTIQUE

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 2016, 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.

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 ferais 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.



Clara ALLEMAND

Contingent Workforce Advisor HUDSON RPO (Recrutement)

IFAG Lyon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS MHR dans un lycée lyonnais, j'effectue mon Bachelor et MECP (Spécialisation RH) à l'IFAG. J'ai d'abord fait un stage de 3 mois, lors de mon Bachelor, chez **ADECCO**. Par la suite, **MCDONALDS** m'a embauché pour mes 2 années d'alternance. À la fin de mon Master, je suis partie rejoindre mon mari à Strasbourg et j'ai trouvé un emploi chez **SECURITAS DIRECT** pendant un an. Fin 2015, l'entreprise de mon mari le transfère en Australie où je le suis.

Nous arrivons à Melbourne. Je travaille, dans un premier temps, en intérim comme manutentionnaire puis je suis missionnée pour aider au recrutement chez **WOOLWORTH**. À la fin de ma mission, j'ai trouvé un emploi en tant qu'assistante administrative chez **5TH ELEMENT WELLNESS**, une salle de fitness indépendante. Après 10 mois, un des recruteurs de chez **HUDSON RPO** me propose une poste de coordinatrice au sein de l'équipe de recrutement travaillant pour **ENERGYAUSTRALIA** (équivalent d'EDF). Après seulement 1,5 an à ce poste, j'ai été recruteuse dans le IT, à la recherche de développeurs informatiques.

Après 4 ans, je rejoins fin 2020 **TABCORP** en tant que Senior Contractor Workforce Advisor. Notre activité concerne les paris sportifs et hippiques.

En 2024, **HUDSON RPO**, spécialiste du recrutement et placement de personnel me propose de devenir manager du personnel intérimaire et contractuel. Je pilote la stratégie, suis les contrats avec les prestataires et anticipe les besoins en compétences.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Avec la génération Y et Z, les attentes des candidats vont évoluer. L'argent et le type de contrat ne seront plus leur credo. La motivation principale sera de travailler sur des projets qui leur permettent de développer leurs compétences dans le respect accru d'une éthique sociale et environnementale. En proposant leurs services pour un projet donné, ils travailleront sur des sujets qui les passionnent et auront plus de libertés.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je pense être une personne qui a le sens du travail bien fait et sur lequel on peut compter. Je suis très attachée au travail d'équipe, j'aime apprendre et trouver des solutions à tous les problèmes que je rencontre.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, un ressourcement indispensable pour moi. Du sport en salle, du CrossFit et de la natation. J'ai également participé à un semi-Ironman (1.9km de natation, 90km de vélo, 21.1km de course à pied !).

Ta philosophie de vie ?

« Don't worry be happy »

Une philosophie qui colle parfaitement avec la manière de travailler en Australie où je vis depuis 2016. Ici, les entreprises prennent soin du bien-être des salariés, le management est très positif, bienveillant, encourageant. Mes collègues ont toujours pris le temps de m'expliquer lorsque je ne savais pas.



Thierry ALRIC

Directeur de Projets & Technique Groupe
JOA CASINOS JEUX EN LIGNE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai entrepris un BTS Bâtiment. Je travaillais alors à temps partiel au Décathlon Bron (69) en tant que vendeur cycles. J'ai poursuivi par une licence Economie de la Construction durant laquelle j'ai effectué un stage chez **Décathlon** au sein du service immobilier France. Mon rôle consistait à dessiner et à chiffrer les projets.

Le souhait de créer ma propre structure m'amène à l'IFAG en 2005 afin de maîtriser le marketing et la finance. Etudes et travail chez Décathlon sont menés de front durant 2 ans.

En mai 2006, je deviens Responsable Travaux Région pour **OXYLANE** qui gère des dizaines d'enseignes. Mon rôle consiste à monter un projet de A à Z, de « l'idée de construire à la remise des clefs au Directeur du magasin » : étude de faisabilité, chiffrage, obtention du budget, recrutement de l'équipe de maîtrise d'œuvre, permis de construire, gestion de l'appel d'offres, signature des marchés, suivi des travaux, et ouverture du magasin.

En 2015, je rejoins **CARREFOUR PROPERTY**, pour prendre en charge les travaux de construction ou rénovation des hypers et supermarchés de la région Sud-Est.

Après une période d'un an chez **DESCOURS ET CABAUD**, je rejoins **JOA** (Casinos et Paris Sportif) en 2019 en tant que Directeur de Projets, Technique & Maintenance JOA Groupe. Un nouveau défi !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2011, Décathlon a ouvert son 1^{er} magasin en Corse. Ce fut une expérience riche car la manière d'obtenir les choses était différente. Il a fallu se remettre en question pour tenir compte de l'environnement local insulaire et s'adapter en permanence.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Grenelle de l'environnement et d'une manière générale, les nouvelles normes de constructions imposées par l'Etat nous obligent à réaliser des dossiers de plus en plus complexes. Or la plupart des projets immobiliers sont aujourd'hui conçus et certifiés Haute Qualité Environnementale (H.Q.E) afin d'améliorer la qualité de vie au sein des magasins (acoustique, visuels, olfactif... par exemple).

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot en club depuis de nombreuses années et du vélo de route régulièrement.

Tes plus belles réussites

- Chaque ouverture ou extension de magasin représente, pour moi, le couronnement de plusieurs années de travail et donc un véritable succès.

En effet, nous partons d'un terrain vierge et remettons ensuite au directeur du magasin un bâtiment complètement finalisé, tout en assurant le coût, le délai et le respect du concept de l'enseigne.



Laurent BAILLY

Supply Chain Manager 3D SYSTEMS CORPORATION (Fabrication machines industrielles)

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 joue 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



Sophie BARZELLINO

Pursuit and Proposal Manager ARCADIS (Génie Civile)

IFAG Lyon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

R.J Palacio



Olivier CHANEAC

Directeur de production et achats
MS SAS (Matériel 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 1^{ère} 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

Lean Manager WCM
ERASTEEL (Métallurgie)

IFAG Montluçon - Promotion 2006

Comment s'est déroulé ton parcours ?

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 **NESTLE/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, **NESTLE/CEREAL PARTNER WORLWILDE 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**, 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 SI (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** en tant que contrôleur de gestion du site de Commentry où nous fabriquons des barres rondes et des tôles. 4 ans plus tard j'évolue au poste de Responsable des Flux et depuis 2021, je pilote le Lean Management selon le référentiel WCM (World Class Manufacturing).

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.

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 industriel
SYSTEMES-ATTUM (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 souhaité apprendre à vendre et à gérer. L'IFAG, toute nouvelle école de commerce à Auxerre à l'époque, ouvrait ses portes aux profils techniques bac+2. J'ai ainsi intégré la toute première promotion en 1992.

À ma sortie en 1995, je rejoins **EFFIRACK**, filiale du groupe ERTOP (10 000 personnes), spécialisée dans le montage d'armoires métalliques pour l'électronique. J'y développe les ventes en région PACA et Rhône-Alpes pendant deux ans, avant d'intégrer le département « produits spécifiques ». Après trois années de prospection réussie, je passe au service achats où je reste neuf ans.

En 2008, je deviens responsable de production chez **DELTABOX**, société experte en balisage aérien. Deux ans plus tard, retour à ma première passion : la métallurgie. Je prends la supervision des achats et ventes chez **YLTEC**, une chaudronnerie inox/aluminium de 17 personnes. En 2023, après 13 années chez YLTEC, je deviens Responsable industriel de **SYSTEMES-ATTUM**, entreprise spécialisée dans le découpage et l'emboutissage pour l'industrie métallurgique.

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 rallies.

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 !



Jérôme COULAUD

Directeur des Solutions Immobilières
CAISSE D'ÉPARGNE RHONE-ALPES

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA et l'IFAG, j'ai opté pour le monde bancaire et plus particulièrement la **CAISSE D'ÉPARGNE RHONE ALPES (CERA)** où j'exerce depuis 1998. Je débute comme assistant d'un Directeur de marché puis deviens rapidement commercial sur le secteur associatif puis sur celui des grands comptes du logement social.

En 2007, je suis promu Responsable du marché du logement social (équipe de 5 pers.) accompagné de 10 mandats d'administrateurs dans des sociétés où la CERA est présente.

Cinq ans plus tard, je deviens Directeur des marchés de l'économie sociale avec une équipe de 30 collaborateurs. En 2016, je dirige la gestion privée pour développer la clientèle patrimoniale au sein de la banque retail. Puis en 2019, je prends la direction des solutions immobilières pour développer l'immobilier patrimonial pour la banque de détail.

Parallèlement à cette mission, je suis Président du CA d'une SA d'HLM sur Lyon (10 salariés), membre du comité de Direction de la CERA. Je représente également la CERA à des réunions du Groupe BPCE (détenu à 50/50 par Caisses d'Épargne et BPop.) qui regroupe 115 000 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1^{er} poste de manager où je suis devenu responsable d'un marché et d'une équipe. A ce moment-là, je comprends que piloter des relations humaines est un véritable métier.

La fonction de Président d'un Conseil d'Administration d'une société m'a sensibilisé sur la posture du dirigeant à la fois responsable des décisions prises mais aussi pénalement.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La baisse des ressources des collectivités territoriales va entraîner une raréfaction des subventions. Nous devons donc à l'avenir accompagner davantage nos clients en proposant des relais de financement.

Si tu changeais de métier ?

J'essaierais l'ébénisterie car j'aime travailler le bois, ou cultiver un vignoble.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes deux enfants, le bricolage, le tennis le plus souvent possible car j'ai été classé et trésorier d'un club durant 7 ans. Enfin, je lis beaucoup de presse spécialisée sur les secteurs d'activité de mes clients.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à créer une belle équipe d'une trentaine de collaborateurs. Nous travaillons dans une ambiance agréable avec un vrai souci de qualité rendu à nos clients.
- Le fait de travailler chez le 1^{er} banquier privé du logement social en Rhône-Alpes et du leader de l'accompagnement de l'enseignement privé.



Christophe DUPAS

Head of Procurement Europe & Asia CHR (Matériaux de construction)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG en 1996, je deviens acheteur chez **SNAIR ET SOCEMAS**, une société réalisant 76 M€ de CA dans l'import alimentaire. En moins d'un an, je suis en charge du sourcing des produits jusqu'à leur référencement en centrales avec une équipe de 4 personnes pour gérer les 23 M€ d'achats.

En 2000, **CASINO** me propose la responsabilité et la mise en place de tout l'import food au niveau de sa centrale. Un volume de 60 M€ d'achats avec une équipe de 4 collaborateurs.

Connaître autre chose que l'alimentaire m'amène, en 2002, chez **RECKITT BENCKISER**, le N°1 mondial des produits d'entretien hors lessive (St Marc, Calgonit...). Installé à Chartres, je supervise les 40 acheteurs locaux dans le monde et gère jusqu'à 120 Millions de pounds d'achats.

La vision stratégique acquise durant ces années m'incite à rejoindre **VERIPLAST** début 2008, comme Executive VP Supply Chain & Procurement et membre du comité de direction de cette entreprise spécialisée dans le packaging et réalisant 500M€ de CA sur 12 sites en Europe.

En 2009, je deviens Head au Procurement de Nespresso SA, filiale à 100% du groupe Nestlé. Avec une équipe de 60 collaborateurs, nous gérons les achats du café vert, des machines de **NESPRESSO** et Nestlé (Spécial Thé, Dolce Gusto...) soit 13 millions de machines/an, du packaging, de la logistique, des investissements, du Media Advertising, des boutiques (mobilier, écrans plats, accessoires). De 2016 à 2019, je pilote les achats packaging du groupe Nestlé avec 3 procurement Hubs (Malaysia, Panama, Switzerland).

En 2020, je rejoins le **GROUPE CHR**, leader mondial des matériaux de construction, à Amsterdam pour manager les achats Europe et Asie. Le groupe emploie 79200 collaborateurs sur 3100 sites dans le monde et réalise 28 Milliards d'Euros de CA en 2019.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue au basket depuis jeune gamin et continue avec l'équipe de Nestlé 2 à 3 fois par semaine. Une passion qui m'a amené à être professionnel à Vichy avant mon bac à 17 ans. Et puis, je m'occupe de mes 3 garçons le plus possible.

Tes plus belles réussites

- Réussir à faire en sorte que les personnes avec qui je travaille s'épanouissent et progressent.
- Le fait d'être un homme heureux au travail, tous les matins, doté d'une envie d'apprendre en continu.
- Mon 1^{er} job m'a donné une vision à 360° des achats et m'a surtout appris à prendre des décisions. À 26 ans, j'avais déjà des responsabilités variées et une forte pression sur les épaules. Cette expérience m'a beaucoup servi par la suite.



Sébastien GIL

Directeur des Systèmes d'Information Groupe DIPTYQUE PARIS (Parfums)

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT Informatique en poche, j'ai choisi l'IFAG pour apprendre la gestion et le commerce. A ma sortie en 1996, je suis parti faire mon service militaire. J'enchaîne avec un poste de formateur bureautique chez **IBM** pendant 2 ans et en 1999, je découvre le retail chez **Sergio Tacchini**. Responsable informatique pendant 3 ans à gérer le réseau de 20 boutiques, je poursuis cette même fonction chez **Prada** durant 4 ans. En 2005, **Atos** me propose de faire des missions de consulting Carrefour. Un rôle que je mène jusqu'en 2007 période à laquelle **Nespresso** me propose le poste de Directeur informatique de la filiale française (20 personnes en connexion avec 1000 collaborateurs sur 30 sites). Après plus de 10 ans, passé à ce poste, Nestlé me confie, en juillet 2018, la Direction de Nespresso Professionnel, la partie BtoB.

En 2021, je change de secteur mais pas de métier en rejoignant Diptyque Paris (parfumerie) en tant que DSI Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La découverte du retail chez Sergio Tacchini a donné un sens à ma carrière.

Ce mode de distribution nous amène à rester, en permanence, proche de la clientèle tout en pensant constamment bénéfiques ou avantages clients ! Notre métier de technicien en ressort renforcé par plus de visibilité et d'utilité.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faudra apprécier chaque projet informatique à travers le prisme « changement et organisationnel » et non seulement dans une optique de branchement de câbles. Nous serons une aide pour les décideurs métiers dans leur projet à 3 ou 5 ans. L'objectif étant de transformer le DSI (Directeur des Systèmes d'information) en DOSI (Directeur de l'Organisation et des Systèmes d'information) !

Si tu changeais de métier ?

Si j'arrêtais complètement de travailler, je ferais de la pétanque !

Sinon, je serais commentateur sportif. J'adore le sport et les ambiances qui règnent autour d'un événement sportif quel qu'il soit !

Et pendant ton temps libre ?

Du jogging type semi-marathon de Paris que j'ai fait dernièrement. Mais faute de temps, je consacre tout le reste de mon temps à ma famille et mes 2 enfants.

Tes plus belles réussites

- Assurer une transition culturelle d'une PME vers une filiale d'un grand groupe International.
- A mon arrivée en tant que DSI chez Nespresso, nous étions 4 en France. Aujourd'hui, le service comprend une vingtaine de personnes. D'artisanales, nos méthodes de travail sont devenues celles d'une filiale d'un grand groupe.



Virginie LAFLECHE

Responsable Interface Opérationnel clients externes AIRBUS ATLANTIC (Aéronautique)

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 gèrai 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'ai encadré une équipe de 4 personnes assurant l'approvisionnement de tubes et conduits, profilés, panneaux...pour notre client Airbus sur ses sites de Saint Eloi et de Nantes. Mon rôle consistait également à assurer la bonne coordination des actions entre les services production, qualité et supply chain.

4 ans plus tard, en 2022, je rejoins au même poste **AIRBUS ATLANTIC**.

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.

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 !



Romain LEMOINE

Head of Procurement site pharmaceutique
GALDERMA (Dermatologie)

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours débute dans l'industrie avec un DUT mécanique, puis s'élargit à une vision plus globale de l'entreprise grâce à l'IFAG. C'est là que je découvre les achats, qui deviennent une passion lors de mon passage chez Valeo, où j'en mesure l'impact stratégique. Un mastère en Management des Achats Internationaux effectué à KEDGE Bordeaux consolide mes compétences.

En 2006, je saisis une opportunité entrepreneuriale dans une PME. Cette période m'enseigne l'agilité, la responsabilité et la solitude du dirigeant.

Je retourne ensuite aux achats chez **GERFLOR** pendant 7 ans, puis rejoins **GALDERMA** en 2015 en tant que Category Manager. Rapidement, je pilote des stratégies globales dans un environnement multiculturel. En 2020, je prends la direction des achats du site pharmaceutique d'Alby-sur-Chéran (400 personnes), au sein du groupe **GALDERMA**, deux semaines avant le COVID — un défi de taille dans un contexte d'incertitude extrême.

Aujourd'hui, je contribue à la stratégie du site comme membre du comité de direction.

GALDERMA est un leader mondial de la dermatologie, présent dans + de 100 pays avec 7 000 collaborateurs et 4 sites de production. Son portefeuille compte 35 marques emblématiques, dont Cetaphil et Restylane.

Quelles qualités faut-il pour être un bon directeur des achats ?

Savoir développer une vision de son portefeuille fournisseurs à 3/6 ans et créer une dynamique humaine autour d'objectifs partagés. Dans un environnement saturé d'outils et de données, on peut vite devenir « *précisément faux au lieu d'être approximativement vrai* ». C'est là que le discernement, l'écoute du terrain et l'intelligence émotionnelle prennent tout leur sens. L'authenticité reste la clé pour construire des relations solides et durables en interne et avec les partenaires.

Et pendant ton temps libre ?

Je tire une satisfaction lorsque je prends du temps en famille dans un environnement préservé. C'est le cas en montagne à travers des activités comme le VTT ou la randonnée à égalité avec les voyages pour créer des souvenirs.

Ta philosophie de vie ?

"Work hard, play hard !"

une philosophie qui guide mon engagement et mon équilibre.

Les liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Galderma](#)

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Patrick MASSARD

Acheteur SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE

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** qui s'appelle aujourd'hui **SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE**.

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



Jean-Patrice PASTUREL

Head of Marketing & Sales TESTIA (Airbus Company)

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Une partie de ma famille travaille dans l'aéronautique, ce qui a nourri très tôt mon intérêt pour ce secteur. En dernière année à l'IFAG (2010), j'effectue mon alternance chez **TRESCAL**, société de services en étalonnage d'appareils de mesure. En cinq ans, je prends la responsabilité du service support grands comptes, avec une équipe de trois personnes.

En 2015, je rejoins **ELEMENT MATERIALS TECHNOLOGY** (ex-EXOVA), leader mondial des essais pour l'aéronautique. Nous y apportons aux grands donneurs d'ordres (Airbus, Safran, Rolls Royce...) la garantie de performance de leurs matériaux ou pièces complexes via nos essais.

En tant que Business Development Director, ma mission est de transformer des relations commerciales transactionnelles en partenariats stratégiques, en apportant de la valeur, de la connaissance, et parfois même en co-investissant dans notre cœur de métier : les essais.

Après 7,5 ans, je deviens Head of Marketing & Sales chez **TESTIA**, filiale d'Airbus spécialisée dans l'intégrité structurelle et le contrôle non destructif, forte de plus de 30 ans d'expertise.

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.



Géraldine PHILIPPON

Acheteur Frais généraux et transports
OTIS (Ascenseurs)

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, je quitte la région parisienne et j'ai rejoint **OTIS** à Gien en tant qu'acheteur Frais généraux et transports.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le décès du PDG de LR Etanco en 2003. Son départ précipité a été source d'incertitude et de grands changements. Plus récemment, le changement d'employeur : Remise en question après 15 ans, pas facile : changement de vie, d'entreprise (intégration d'un très gros groupe), de typologie d'achats...

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est en plein devenir, mais la perception en est très différente d'une société à l'autre. Précurseur et apporteur de solution pour certains, ou support pour R&D chez d'autres.

Les achats sont devenus une part importante du budget d'une société, et c'est là que les économies sont réalisables. Et on nous demande parfois des miracles !

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 mais pourquoi pas évoluer plus vers les services généraux (complémentaires). Maintenant si l'occasion se présentait, écrire des romans...

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma fille, nous découvrons notre nouvelle ville..

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à démontrer dans un domaine d'hommes (métallurgie et bâtiment), qu'une femme avait largement sa place.
- Avoir réussi à créer de vrais partenariats gagnants/gagnants avec mes fournisseurs.
- M'épanouir dans ma vie professionnelle ET dans ma vie de maman !



Philippe RUFFIER

Group Head of Procurement
IHH HEALTHCARE (Hôpital et services santé)

IFAG Paris - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Quand j'ai rejoint l'IFAG Paris, j'étais déjà en poste. À l'époque, c'était la seule école qui permettait de continuer à travailler tout en suivant une formation Bac+4. Ce format m'a permis de prendre du recul sur mon parcours et de bâtir une suite cohérente.

Après l'IFAG, j'ai travaillé quelques années en Thaïlande, puis j'ai choisi de compléter mon parcours par un MBA en Angleterre. Ce double cursus m'a ouvert les portes **D'ACCENTURE**, où j'ai été recruté pour un poste à Sydney. Ensuite, mes responsabilités de management dans des secteurs très différents (JOHNSON & JOHNSON, MICHELIN, MUNDIPHARMA...) m'ont conduit à occuper des postes de direction Achats et Supply chain en Australie, puis en Asie du Sud-Est.

En 2022, mon parcours m'a amené à rejoindre **IHH HEALTHCARE** en tant que CPO.

IHH est un le plus grand groupe international d'hôpitaux privés, et 2e mondial en nombre de lits avec près de 16000 lits. Présent dans 13 pays avec 70000 collaborateurs, nous sommes implantés essentiellement en Turquie, Inde, Malaisie et Singapour.

IHH couvre 3 catégories de service hospitaliers : hôpitaux haut de gamme, hôpitaux de proximité, et cliniques/laboratoires d'analyses médicales (450).

Ma mission : piloter la stratégie achats pour plus de 85 établissements hospitaliers répartis dans 13 pays

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Nous assistons à une montée en puissance de l'intégration de l'IA et de la data, capables de traiter des dizaines milliers de références et de fournisseurs. Cette digitalisation s'accompagne d'une automatisation des contrats et d'une consolidation des SI à l'échelle mondiale. Les modèles économiques évoluent également : pay per use pour les équipements, développement des centres de soins de proximité, robotisation croissante, et appels d'offres intégrant désormais des exigences RSE et durabilité.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné par l'Asie (ma femme est japonaise) et ne cesse de découvrir son histoire, sa culture et ses paysages. C'est une région où je vis depuis que je suis parti en programme d'échange à Xiamen (PRC) avec l'IFAG et qui nourrit toujours ma curiosité.

Ta philosophie de vie ?

« On a deux yeux, deux oreilles et une seule bouche : écoute et découvre le monde avant de parler. »

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn de Philippe](#)



Bruno SANLAVILLE

Head of strategic Analysis – Logistics and E-Commerce

LA POSTE GROUPE

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Puis en 2024, la direction de la stratégie de **LA POSTE GROUPE** m'offre l'opportunité de prendre la tête de la réflexion stratégique de la logistique et E-Commerce

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie ?

Soit je gagne, soit j'apprends...

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



Céline SUBLAURIER

Acheteuse COMPASS GROUP

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Hôtellerie Restauration (HR) effectué à La Rochelle, j'ai fait une Licence HR en apprentissage à Evry puis j'ai intégré le master à l'IFAG Paris. Ces années d'apprentissage m'ont permis d'exercer plusieurs postes chez **ELIOR** : adjointe de direction d'un site de restauration dans la santé (APHP Georges Pompidou), puis chef de secteur et enfin assistante RH avec l'ouverture d'un site de restauration à l'Hôpital Foch.

A la sortie de mes études, j'ai intégré le groupe **COMPASS** en tant qu'assistante de site à la Tour Total La Coupole. Une belle expérience de management avec 50 salariés à piloter et 2400 couverts jours à servir ! Cette période m'a permis d'acquérir l'expérience nécessaire afin de relever le défi d'ouvrir un nouveau site de 350 repas/jours et de manager 9 salariés à la Tour Grenelle. En 2021, je deviens acheteuse pour le Groupe.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La restauration collective en entreprise se confronte à la concurrence extérieure avec des restaurants aux concepts alléchants.

Nous devons innover et proposer des menus qualitatifs nutritionnellement et attractifs en prix pour que les convives restent fidèles à leur restaurant d'entreprise. Sur notre site, au sein de la Tour Grenelle, nous testons actuellement le concept « Exalt », à la baseline explicite : « la restauration ultra créative qui bouscule la routine des salariés ».

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une expertise sur l'ouverture de nouveaux sites et la gestion de tous les enjeux humains et matériels qui en découlent ainsi que ma capacité à fidéliser les clients.

Ce que la vie t'a appris ?

Qu'il faut savoir écouter et questionner pour mettre en œuvre un management participatif. J'ajouterais qu'une remise en question régulière s'avère être primordiale car jamais rien n'est acquis !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, de la course à pied (Paris/Versailles 16km, Courses Adidas 10 km, course du Grand Paris) mais aussi du Body Attack, RPM, Zumba, Salsa...

Ton ambition ?

Faire évoluer le management en France qui, à mon avis, n'est pas adapté à la nouvelle génération.



Emmanuelle WRANG-WIDEN

Vice President Global Real Estate Portfolio
Strategy Lead - Transformation

NEWS CORP (Médias & Services information)

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Mon parcours s'est essentiellement déroulé au sein de groupes américains - **JLL, DELOITTE, CBRE, MICROSOFT, GE, GSK** - 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 plus de 20 ans, avec mon mari suédois et ma fille.

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. 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).

J'ai la responsabilité de toutes les initiatives stratégiques et transactions immobilières. Je collabore quotidiennement avec mes collègues américains pour le pilotage et la mise en œuvre d'initiatives en Europe.

Depuis 2021, j'ai rejoint **NEWS CORP**, une société mondiale diversifiée de médias et

de services d'information axée sur la création et la distribution de contenus.

Ma mission consiste à développer la fonction immobilière d'entreprise mondiale et optimiser le portefeuille immobilier mondial de 11m sft au profit des 9 segments d'activité de News Corp : Dow Jones, News Corp Australia, Sky News, Foxtel, News UK, HarperCollins. Construire des processus internes d'immobilier d'entreprise, promouvoir les meilleures pratiques et exécuter des initiatives stratégiques et transformatives aux États-Unis, APAC et EMEA.

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 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.