



CLUB DISTRIBUTION & RETAIL

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS DE L'IFAG



Thierry ALRIC

Chef de projet Construction Sud Est CARREFOUR PROPERTY

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 hyper et supermarchés de la région Sud-Est.

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.



Nelly BABIN Directrice de magasin DECATHLON FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

Au magasin de Blois, il a fallu changer 100% des gondoles des 5000m² en trois soirées. Un vrai challenge d'organisation et de management des équipes.

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Mes performances économiques sur le rayon sport eau en 2011 ainsi qu'en 2013 sur le rayon montagne (Perf A +19,6 % de progression du CA).

- La reconnaissance de mon travail sur le linéaire, au niveau régional.



Frédéric BELLON

Directeur général
HYPERMARCHÉS AUCHAN

IFAG Lyon - Promotion 1992

Extrait du Magazine LINEAIRES 2 décembre 2015

Patrick Espasa, nommé président exécutif d'Auchan Retail France en octobre, vient de choisir son équipe. Il fait venir **Frédéric Bellon***, son ancien directeur général en Roumanie, pour prendre en main les hypers français à la place de **Vincent Mignot***. Ce dernier pilotera désormais l'innovation en Chine.

Trois autres directeurs généraux de formats sont nommés ou confortés : Cyril Dreesen aux supermarchés (ex DG de Simply Pologne), Jean Charles Fhal à la proxi (le créateur d'A2pas) et Daniel Malouf au ecommerce et drive (déjà à ce poste, mais sans le drive dans son périmètre).

"Patrick Espasa a constitué une équipe de direction dont les membres ont démontré durant leur parcours leur passion des femmes, des hommes et des produits, leur recherche permanente de l'excellence et leur esprit d'ouverture à travers des expériences multicanales et internationales", commente t'on sobrement chez Auchan.

Patrick Espasa et Frédéric Bellon travaillent ensemble depuis 2009, quand le premier fut nommé DG de la Roumanie et le second directeur financier du pays. Comme souvent chez Auchan, ces deux dirigeants sont d'anciens chefs de rayon qui ont fait toute leur carrière au sein du groupe. Frédéric Bellon est passé directeur général de la Roumanie quand Patrick Espasa en est devenu le président, en 2014. Depuis le 1 er décembre, Frédéric Bellon est donc le nouveau directeur général des hypermarchés français. Il succède à ce poste à Vincent Mignot, en place depuis 2010.

[Lire la suite](#)

* Note d'IFAG Alumni : Frédéric BELLON est diplômé de l'IFAG Lyon 1992 et Vincent MIGNOT à l'IFAG Montluçon en 1997



Valery BOROCCO

Directeur Régional CARREFOUR

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Comme souvent en Grande Distribution, j'ai alterné dans un premier temps des postes fonctionnels et opérationnels : **chef de produits sur l'alimentaire, directeur de supermarché puis acheteur épicerie.**

En 2000, je bascule sur le non alimentaire en tant qu'**acheteur téléphonie et bureautique** des 200 hypermarchés français. Deux ans plus tard, je prends en charge les **achats du département « photo »**. En 2006, mon désir de retrouver à nouveau une activité opérationnelle m'amène au poste de **chef de département produits frais** d'un hypermarché.

En 2007, je suis nommé à la **direction des achats de « l'image et du son »** pour la France. Fin 2010, le groupe me propose la **direction des achats des produits nomades** pour la **France et l'Espagne**, les 2 plus gros pays du groupe (90 M€ d'achats).

Depuis 2014, c'est une responsabilité plus Franco-française qui m'est confiée avec la direction du Front Office sur l'ensemble des produits techniques (Electroménager-Multimédia). Je manage 15 responsables régionaux qui ont pour mission de garantir la mise en place de notre stratégie dans nos hypermarchés mais aussi de coacher nos quelques 1600 vendeurs. Trois ans plus tard, je prends la direction régionale de l'Ile de France.

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Thomas Guillaume BOURGEOIS

Chef de groupe marketing MIELE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai intégré **Décathlon** pendant mon stage de fin d'études en 2006. J'ai très vite eu à encadrer des équipes allant de 5 à 10 personnes dans différents « univers » de produits.

En 2009, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **Media-Saturn** au sein d'un système de distribution décentralisé me permettant de mettre à profit mon expérience de manager mais également de gagner en autonomie et en responsabilités. J'ai participé à l'ouverture du second magasin de l'agglomération lyonnaise et puis de la grande surface commerciale d'Europe dédiée au gros électroménager à Rosny (Domus). Il s'agissait de gérer 2000 m² de matériel, 6,5 M€ de CA et 10 personnes.

En 2011, je rejoins **Pixmania** pour devenir chef de produit gros Electroménager durant 2 ans. En Février 2013, je deviens chef de produit lavage pose-libre au sein du Groupe **Candy Group**. Un poste que j'occupe jusqu'en juin 2015 où je rejoins **Miele**. Pendant 1 an, je suis en charge du marketing « Cuisson encastrable ». Depuis 2016, je prends la responsabilité de chef de groupe Marketing des appareils de cuisine en charge de l'offre, offre produits, partenariats et animations culinaires.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle qui m'occupe aujourd'hui, sans hésitation, au regard de la taille du magasin dans lequel j'évolue, des possibilités qui me sont offertes mais aussi de la nature de mes interlocuteurs quotidiens.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La concurrence féroce exercée notamment sur les prix par les sites de vente en ligne doit nous forcer à repenser les magasins et les services que ces derniers proposent aux clients. Il faut « humaniser » les grandes surfaces afin que celles-ci offrent une vraie différenciation et surtout une vraie plus-value pour nos clients. Il y a beaucoup de pistes à explorer dans ce domaine, c'est ce qui rend mon métier passionnant.

Si tu changeais de métier ?

Je conserve toujours en tête le souhait de devenir un jour entrepreneur.

Et pendant ton temps libre ?

J'accorde beaucoup de mon temps libre à mes amis qui sont pour moi source d'énergie. Je profite également de mon temps libre pour monter à cheval ou bien m'adonner à une partie de Golf.

Tes plus belles réussites

- La reconnaissance de mon travail par mes collaborateurs.
- Fédérer mes équipes autour d'un projet et leur permettre d'évoluer professionnellement.



Alexandre CHAMPIRE Conseiller de franchise CARREFOUR PROXIMITÉ

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

A partir de 2011, le redéploiement d'un outil de proposition de commandes automatiques m'est confié. Durant 1 an, je le dynamise et rencontre un excellent accueil des différents acteurs. Puis, je décide d'intégrer un magasin spécialisé dans la formation des franchisés, dit « magasin école », afin d'améliorer mon expérience terrain. Adjoint du directeur, j'ai dû assurer la direction du magasin par intérim durant 5 mois lorsque celui-ci est subitement parti. Manager une équipe de 23 personnes, former les franchisés tout en gérant le magasin, fut une expérience extrêmement riche. Depuis 2012, je conseille les franchisés de **Carrefour Proximité** et 8 à Huit dans leur gestion (300 m² / 1 à 2 M de CA).

A l'avenir, j'espère évoluer en gérant des formats de magasins très différents pour intégrer, un jour, la direction.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un restaurant ou un hôtel.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Michel CHARMASSON

Directeur Commercial GROUPE ÉMINENCE

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Mi 2009, je suis promu Directeur commercial du **Groupe Eminence** sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Sylvie COELHO

Contrôleur de gestion Branche Grands Magasins GALERIES LAFAYETTE / BHV

IFAG Paris - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BEP comptia, j'ai réintégré la filière classique pour faire un Bac STT (Sciences Techniques & Tertiaire) puis un BTS comptia/gestion. Nous voulions, avec mon père, retourner au Portugal et monter une entreprise. Aussi, j'ai voulu développer mes connaissances dans ce domaine d'où l'IFAG.

C'est en 3^e année que j'ai commencé aux **Galeries Lafayette** en tant qu'assistante contrôleur de gestion. J'étais en charge du contrôle des 60 magasins en Province qui comprend les magasins eux-mêmes mais aussi les restaurants, les agences de voyages, Lafayette Gourmet. Le magasin d'Hausmann et celui de Berlin sont gérés à part ! A la fin du stage en 2005, je suis embauchée pour devenir contrôleur de gestion Siège et suivre les frais de fonctionnement. Après 2 ans, on me propose de prendre le poste de Contrôleur de gestion Branche Magasins Galeries Lafayette.

En 2009 mon périmètre s'est élargi à l'international avec les magasins à Berlin, Casablanca et Dubaï. Aujourd'hui, je consolide les résultats de la Branche Grands Magasins (BHV et GL), l'international et le Siège.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lors de l'intégration du BHV aux Galeries Lafayette, il y a eu un nouveau DAF, une réorganisation du service, une nouvelle équipe. Il a fallu refaire ses preuves alors qu'une partie de l'équipe que je connaissais partait. Cela m'a appris à prendre du recul tout en faisant confiance en l'avenir.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le contrôleur de gestion est devenu un vrai « Business Partner » qui doit maîtriser les enjeux stratégiques de l'entreprise. En dehors du fait d'être rassurant, ce dernier devra demain être plus pro-actif, proposer des solutions alternatives aux directions opérationnelles si des activités ne sont pas rentables par exemple.

Si tu changeais de métier ?

J'adore la mode et je me verrais bien faire du relooking, du conseil en image !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du yoga 2 fois par semaine (1 heure à chaque fois) et m'occupe le plus possible de ma fille.

Tes plus belles réussites

- Mon 1^{er} poste aux Galeries Lafayette. J'ai réussi à tisser des liens et un réseau au siège avec les directeurs de la Branche en étant très jeune. Plus tard, cela m'a permis d'être plus à l'aise et de réitérer ce type de proximité avec les directeurs de magasins.
- Aujourd'hui après la mutualisation avec le BHV, je suis un lien siège/magasin en interne.



Olivier DOS SANTOS

Directeur de magasin DECATHLON FRANCE

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Depuis mars 2017, je suis directeur du magasin **Decathlon de Portet sur Garonne**

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Olivier DUPOND

Directeur de Division Public Développement
Omni canal – France Belgique
EUGENE PERMA

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès que j'ai fait le choix de l'orientation de ma carrière vers la vente, je me suis donné pour objectif de devenir directeur général à 40 ans. J'y suis ! Plus sérieusement, après l'IFAG, j'ai cherché un grand groupe international présent dans le circuit de la grande distribution et je suis entré chez **Kraft Foods** (Kréma, Kiss Cool, Malabar...) France. En 8 ans, je suis passé du poste de chef de secteur grande distribution, à celui de directeur trade marketing et développement des ventes. Depuis, j'ai enchaîné une demi-douzaine de postes, chez **Seagram France distribution** (vins et spiritueux), **Yoplait, Cadbury** (boissons sans alcool) en élargissant mon champ d'expérience à l'international. Il y a 6 ans, j'ai intégré le groupe français **Eugène Perma**, spécialiste des produits capillaires. D'abord en tant que DG des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que DG international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce serait Seagram, où j'ai d'abord été directeur de clientèle grande distribution puis directeur national des ventes.

J'y ai vécu l'ambiance particulière de fin de vie d'une entreprise qui a été vendue, mais j'ai tenu à rester solidaire de mon équipe commerciale jusqu'au bout. De mon moral dépendait celui de mes collaborateurs, je me sentais une responsabilité morale envers eux... Je suis sorti plus fort de ces moments quelquefois difficiles.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que la tendance est à la proximité avec la croissance des supermarchés. La déshumanisation actuelle atteint ses limites, on va revenir à des choses plus simples après la surenchère actuelle de certaines marques. J'inclurai pour ma part à mes équipes le respect du consommateur.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur des produits de grande consommation, pourquoi pas en parfumerie ou parapharmacie. Je prendrais des parts dans une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe le temps qui me reste avec ma femme et mes deux filles, avec qui je fais du jogging ; je fais aussi un peu de vélo.

Tes plus belles réussites

- Depuis que j'ai intégré mon poste actuel de directeur général international. La croissance d'une marque comme Pétrole Hahn, et aussi Eugène Color dont on a, en 5 ans, multiplié par deux les volumes de vente dans un marché en recul.

Nous sommes devenus la 2^e marque du marché

C'est le fruit du travail de toute une équipe.



Paul-Henri DURET

Directeur Commercial DECATHLON MULTIFORMATS

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

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

Si tu changeais de métier ?

Journaliste sportif, un vieux rêve !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Jérôme FLORIACH

Chief Human Resources Officer GEODIS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

En juin 2018, j'élargis mon périmètre en devenant DRH Western Europe, Middle East & Africa.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Jocelyn JEANNIARD

Directeur de région - CARREFOUR MARKET
Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **Carrefour Market**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.

En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise. Depuis, je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market.

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Brian LABORDE

Senior Franchisee Support Manager IPC EUROPE

IFAG Paris - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon parcours dans le retail par une alternance à l'IFAG chez **Epson France** en tant qu'ingénieur commercial en charge d'un réseau de distribution spécialisé puis je me suis tourné vers l'international en travaillant à Taiwan chez **Schneider Electric**, en tant que Business Analyst pour le réseau de distribution de la région Asie du Pacifique. De retour en France, j'ai travaillé au sein de **Franchise Business Division (FBD)** en tant qu'Area Manager, en charge d'un réseau de 60 points de vente sur 13 pays (Zone : 25 M€ de CA).

Après ces nombreux déplacements j'ai décidé de me poser un peu...En France ! Je suis à ce jour en charge du support Franchisés chez **European Independent Purchasing Company (EIPC)**. Société indépendante appartenant aux Franchisés **Subway®** dans le monde, elle vise à réduire le coût de leurs achats. Par exemple, en 2015, nous avons fait gagner 60M€ d'économies aux franchisés.

Je m'occupe du marché Français qui compte environ 480 points de vente.

Mon rôle consiste à vérifier la qualité de la distribution, à participer aux appels d'offres sur les nouveaux produits, m'assurer que les services négociés pour les Franchisés soient effectifs, informer et communiquer auprès du réseau ou du Board EIPC.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance de la distribution et de la Franchise dotée d'une dimension internationale : on ne s'organise pas, on ne parle pas et on n'obtient pas la même chose et de la même façon entre un Russe, un Saoudien ou un Japonais.

Aujourd'hui j'apporte à mon entreprise une connaissance approfondie des réseaux de distribution, et une sensibilité entrepreneuriale nécessaire pour comprendre les Franchisés. L'empathie et la diplomatie sont aussi deux facteurs clés dans la réussite de mes missions.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne mépriser personne, et se laisser le droit d'apprendre et oser dire que l'on ne sait pas. L'intégrité est un atout formidable.

Ton ambition

Avoir une vie personnelle épanouie, et être générateur de nouvelles valeurs en entreprise sans être perçu comme un hurluberlu.

Avec les générations Y, Z, le management doit être tourné vers la valorisation du collaborateur... et ça fonctionne ! Cela ne veut pas dire être laxiste ou sans leadership.

Ta philosophie de vie

Si tu veux être heureux, soit le !



Florian LEBOCQ

Directeur Commercial Grand Est MONDOCTEUR

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Au bout de 13 mois sur Lyon, je suis nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Brive-la-Gaillarde avec pour mission d'organiser son agrandissement qui passait de 2500 à 4000m².

Un an plus tard, en mai 2012, je deviens **Directeur de magasin** à Montluçon en charge des 26 collaborateurs et des 1650m² de surface de ventes. 3 ans plus tard je pilote le magasin de Villeneuve d'Ornon pendant un peu plus d'un an.

A l'été 2016, je rejoins **MonDocteur** où je suis aujourd'hui en charge de la Direction Commerciale Grand Est

Une expérience professionnelle marquante?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que les grandes entreprises vont faire appel à plus de subsidiarité en termes de management. Les responsabilités seront davantage portées par les dirigeants locaux et moins centralisées. Nous serons beaucoup plus acteurs sur notre marché en local.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Laurent LECOEUVRE

Directeur Général Adjoint TUPPERWARE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'aurais pu choisir la banque. J'ai finalement embrassé le secteur automobile pendant 15 ans avec plus de 7 ans chez **BMW** à des fonctions de marketing et d'après-ventes puis chez **SAAB**, encore un peu plus de 7 ans. Là, je suis passé de Directeur Régional à responsable de publicité puis chef de gamme au sein du service marketing.

Puis j'ai eu envie de bouger et de voir autre chose. Mon master en Management stratégique à l'ESCP, suivi pendant mon activité chez SAAB, m'a aidé à changer de braquet. C'est donc en toute logique qu'en 2005, le groupe **Tupperware** m'a proposé un poste de Directeur Marketing France.

J'y suis resté 4 ans avant d'être chassé en 2009 par **Primavista**, un groupe de 1000 personnes, leader français de la photographie en maternité et milieu scolaire réalisant 75 M€ de chiffre d'affaires. En charge tout d'abord de la direction générale d'**ABC Photo**, une filiale de 250 personnes, j'ai été nommé en avril 2011 Directeur Général Adjoint du groupe **Primavista**.

A partir de 2014, je reviens chez **Tupperware France** en tant que DG Adjoint, une société que je connais bien !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tupperware où j'ai travaillé comme un force-né avec une jubilation sans pareille ! Les américains vous laissent toute latitude tant que ça marche et que votre travail ramène du cash. Cette liberté favorise la créativité, la prise d'initiative. C'est extrêmement valorisant !

Si tu changeais de métier ?

Le développement à l'international car notre modèle « industrialisé » de photos en maternité et en milieu scolaire n'existe pas vraiment dans les autres pays européens. Leur manière de procéder reste encore très artisanale et localisée.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Architecte. Au fond c'est un peu ce que je fais aujourd'hui avec des services ou des produits, une logistique, une force commerciale...

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes 4 enfants en priorité. Je pratique aussi de l'aviron en club depuis 6 ans.

Tes plus belles réussites

- Chez Tupperware en 2007/2008 où j'ai gagné l'Award du Manager de l'année dans le monde !
- Mon passage de 9 mois chez ABC Photo où j'ai dû apprendre un nouveau métier rapidement tout en mobilisant les troupes pour améliorer les résultats. Nous sommes passés de -10% de résultats à +10% en quelques mois !



Florence LIMA (Née KIMOUN)

Ressources Humaines DECATHLON CITY

IFAG Lyon - Promotion 2007



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante?

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

Les tendances à venir dans ton métier?

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

Si tu changeais de métier ?

J'ouvrirais une crèche d'entreprise !

Et pendant ton temps libre ?

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

Cap sur DECATHLON !

Florence LIMA propose :

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

florence.lima@decathlon.com

DECATHLON

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Frédéric MUÑOZ DAF & DRH GROUPE HMD (Menuiserie)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une formation IAE à Lyon III, j'ai souhaité poursuivre des études davantage centrées sur l'entreprise et le terrain. L'IFAG m'a proposé cette option avec une 3^e année chez SOGEPAR. Durant 1 an, je me suis occupé du contrôle comptable d'un franchisé Campanile et 1^{re} classe avec la gestion de 6 établissements hôteliers.

En 1994, je deviens contrôleur de gestion chez Fima (menuiserie industrielle) comprenant 4 sites de production et réalisant 300 MF de CA avec 140 personnes. Au bout de 4 ans, un cabinet de recrutement me propose le poste de responsable comptable et financier de l'Olympique Lyonnais. Je m'occupe durant 9 ans de la comptabilité, du suivi de trésorerie, du budget et participe à la très forte croissance de cette SASP (Société Anonyme Sportive Professionnelle), cotée en bourse en 2007.

En 2007, j'entre comme DAF chez Clair de baie, un Franchiseur, développant un concept de vente directe de menuiseries chez les particuliers. Mon périmètre comprend la partie comptable et financière mais aussi la présentation du concept et le Back Office de cette filiale de 50 personnes appartenant au Groupe Coralu (1100 pers. – 130 M€).

À partir de janvier 2014, je prends un nouveau challenge en tant que DAF et DRH du **Groupe HMD**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'arrivée de Sonny Anderson à l'OL. Il s'agissait, à l'époque, du plus gros transfert de joueur en France pour un montant de 18 M€. Il fallait mettre en place les lignes de crédit nécessaires, batailler sur les frais financiers, effectuer des virements élevés pour payer cash, le tout avec une vigilance importante concernant les documents des instances internationales. C'est à cette époque que Pathé est devenu actionnaire de l'OL en injectant 15 M€.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le rôle de DAF doit aujourd'hui prendre en compte la dimension informatique pour gagner en productivité. On s'éloigne du rôle de comptabilité de base pour aller vers du contrôle de gestion prévisionnel.

Si tu changeais de métier ?

Dans le recrutement, chasseur de têtes. J'aime essayer de détecter le potentiel des individus.

Et pendant ton temps libre ?

M'occuper de ma femme et de mes 2 filles, lire des romans historiques. En 2004, j'ai investi du temps et de l'argent pour aider un ami à monter sa société.

Tes plus belles réussites

▪ Avoir accompagné la croissance importante de l'OL où l'on est passé de 2 à 8 personnes pour le service financier, et pour l'ensemble du staff de 50 à 220 personnes en 9 ans !

▪ Nous avons réussi à obtenir la confiance de nos partenaires financiers au point d'avoir 22 M€ de ligne de crédit « en blanc » c'est-à-dire adosser à aucune garantie.



Ludivine PIGNEL-DUPONT

Acheteur International (Lots techniques) AUCHAN

IFAG Lyon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug de Droit, j'ai suivi l'exemple de mon père en faisant l'IFAG. De 2000 à 2005, j'étais négociatrice puis responsable d'équipe pour trouver des sites afin de déployer (antennes) des réseaux de téléphonie mobile en particulier chez **CEGELEC**.

Souhaitant évoluer, CEGELEC me propose en 2005 un poste d'acheteur Grands projets Internationaux. Je gère les achats opérationnels «Infrastructures et mobilité» (de 15 à 54M€) à savoir tout ce qui concerne les énergies, rails, tunnels, routes.

En 2010, je reprends mes études pour faire un **Mastère spécialisé à l'EM Lyon « Acheteur Manager International »**.

Cette étape me permettra d'évoluer et d'intégrer **AUCHAN** en 2011 au poste d'Acheteur International Lots techniques pour la construction et la rénovation des magasins Auchan dans le monde.

Mon rôle consiste à définir et mettre en œuvre la stratégie achat des familles Lots Techniques pour les 5 activités du Groupe AUCHAN dans 10 pays (246 M€).

Je suis également référente achat, pour le Groupe, concernant l'éclairage et Chauffage, Ventilation, Climatisation.

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

Management des coûts (budgets) / Maîtrise des consommations d'énergie / implication dans la prescription du juste besoin / vers un monde plus digital.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

- Ma vision externe à la grande distribution est un atout pour appréhender les projets différemment et bousculer, avec expertise, la manière de travailler
- J'ai eu de l'audace et de la persévérance, en 2012 lorsque nous avons installé le 1^{er} Hyper en France en éclairage LED. Personne n'y croyait ! Nous avons montré les économies réalisées (57% en un an). Aujourd'hui, le déploiement est prévu dans tous les magasins d'ici fin 2018 !
- Mon expertise sur des lots techniques (éclairages, CVC)

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et notamment ma fille de 20 mois. Un peu de sport et des voyages.

Ton ambition

Continuer à m'investir dans mon travail avec passion tout en préservant un équilibre avec ma vie privée

Ta philosophie de vie

Profiter de chaque jour car on ne sait pas de quoi demain sera fait !

Ce que la vie t'a appris

J'ai appris à prendre du recul pour trouver des solutions. Pour cela, j'envisage souvent plusieurs scénarios afin de faire face à toutes les situations.



Pascal PIROTTE

Multichannel & Digital Director METRO

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Michaël Page me propose alors la direction d'un entrepôt chez **METRO** qui me confie, dans la foulée, la responsabilité de la diversification et du 1^{er} site internet de METRO.

Aujourd'hui, je dirige l'Omnicanal & les Services chez METRO FRANCE (94 entrepôts, 9500 collaborateurs et 4,2 Milliards de CA) soit un périmètre de 400 personnes travaillant au service après-vente, à la livraison et au E-Commerce....

Qu'as-tu changé dans ton job actuel?

J'ai défini avec le Comex la stratégie et positionner le rôle du E-Commerce dans une société tournée essentiellement vers ses entrepôts. Nous avons donné du sens à l'Online en montrant aux collaborateurs que l'omnicanal enrichit la relation clients et mis en place d'un « Comité Change » pour élaborer et suivre notre plan d'action omnicanal.

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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.

A 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, nous commercialisions des plantes et des fournitures pour les professionnels. Rapidement, je rejoins **Galderma** (via **Direct Medica** l'expert de la relation client dans le domaine de la santé) en tant que responsable grands comptes.

Maxime POUPARD

Compte clef - Manager BtoB GALDERMA

IFAG Montluçon - Promotion 1992

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.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La présence sur le web et la performance du site marchand seront les clefs du succès de demain sans oublier la logistique qui en découlera en raison d'une augmentation des flux à venir.

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 !

Et pendant ton temps libre ?

Je découvre Nantes mais retourne régulièrement à Rennes (dont je suis originaire) où j'ai ma famille ainsi qu'à Paris où je rends visite à des amis. Depuis peu, 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 domaine que je ne connaissais pas. Beaucoup de challenges en même temps !



Rémi REBORD

Responsable Développement ALDI

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Benjamin ROBERT

Chargé du développement commercial
EXCÉDENT ELECTROMÉNAGER

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

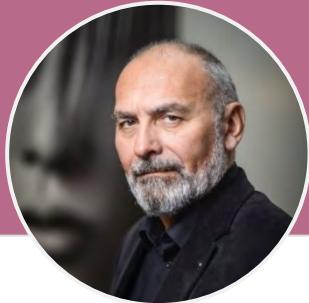
Evaluer le risque client dépend énormément du secteur d'activité sur lequel on évolue ainsi que des tendances du marché. Dans le milieu du bâtiment, nous traversons des années extrêmement difficiles, nous devons rester très vigilants. Les positions des assureurs crédit et de l'Etat rentrent également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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Pierre SALIOU

Président Directeur Général
SCHWARZKOPF 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 2010, en intégrant le **Groupe Henkel**, en tant que directeur commercial de la branche cosmétique France puis DG de Henkel en Tunisie et Head of Sales MEA en poste à Dubaï.

En 2017, je deviens PDG de **Swarzkopf Professional (Henkel Group)**

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.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Personnellement, j'aime travailler dans cet univers commercial, négocier 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

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.



Alexandre TABACOFF

Directeur Général DUFRY GROUP

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération au siège de Gan Italie à Rome pour assister les équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe une fonction commerciale chez **AGIP** (pétrole) pendant 5 ans. A la suite de quoi **Sunglass Hut** me propose un poste de store manager à Rome puis me nomme rapidement district manager en charge de l'Italie, la Suisse et la France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **Take Off Multitronics** (retail aéroportuaire de produits électroniques) et enchaîne chez **LVMH Starboard Cruise Services** où je crée le siège européen à Gênes faisant de Costa Croisières le contrat le plus profitable du groupe en 3 ans. C'est là que les **Aéroports de Rome (AdR)** me proposent de devenir Managing Director des duty free. En 5 ans notre CA passe de 47M€ à 86M€.

Il y a 1 an et demi, un recruteur me parle de **Island Companies Ltd**, basée aux îles Caïmans, à la recherche d'un CEO pour relancer ses joailleries et boutiques de produits de luxe.

À partir de mai 2014, je prends un nouveau challenge en tant que Consultant chez **Savage Consulting Ltd** aux Caraïbes.

Trois ans plus tard, je rejoins **Dufry Group** en tant que General Manager Cruise Asia.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché est global, les produits disponibles sont de plus en plus les mêmes partout. Ceux qui survivront sont ceux qui offriront des concepts de magasins innovateurs, un super Customer service et joueront aussi la carte des produits locaux pour se différencier des autres.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la plongée tous les week-ends, cours 3 fois par semaine mais ce que je préfère c'est partager de bonnes bouteilles de vin avec mes amis autour d'une table.

Tes plus belles réussites

- Un turn-around réussi des duty-free aux Aéroports de Rome alors que certains actionnaires voulaient vendre notre activité à un grand opérateur
- Mon plan stratégique chez Island Companies Ltd
- La création de Jobs
- L'exercice d'un métier qui me plaît



Nicolas VIDAL Chef de produit DECATHLON INTERNATIONAL

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise dans le service aux entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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