IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CLUB CONSEIL, AUDIT & SERVICES

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS DE L'IFAG

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Sarah ABDELLAH

Sales Account Manager IDF
DELL EMC

IFAG Montluçon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Montluçon, j'ai choisi de faire un Bac + 5 à l'IFAG pour la polyvalence de sa pédagogie et l'alternance. J'ai ainsi commencé mon parcours commercial chez **Environnement Recycling**. En charge de la vente à l'export (Afrique et Europe), je suis devenue, en à peine 1 an, Manager d'une équipe de 5 personnes en charge du développement commercial en France et à l'international sachant que l'entreprise était passée, dans le même temps, de 30 à 150 salariés. Alors que cette société me propose un CDI à la fin de mon alternance, je décide de réaliser mon rêve : voyager à l'étranger. Je parcours ainsi l'Australie et l'Asie du Sud-Est pendant 1 an.

A mon retour en 2014, je trouve une opportunité grâce à une annonce postée par un IFAGuien, dans un groupe d'IFAG Alumni. C'est ainsi que depuis Juin 2015, je suis Ingénieur commercial grands comptes chez **Dell** à Montpellier. Je gère un portefeuille client de 12 M€. Mon rôle consiste à accompagner les clients (DSI, DAF…) dans leurs projets informatiques (hard et soft) avec l'aide d'une équipe de spécialistes que je coordonne.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Incontestablement chez Environnement Recycling. D'alternante sans bagage commercial en arrivant, je suis rapidement devenue Manager junior avec une équipe de 5 personnes et la responsabilité du développement commercial en France et à l'étranger.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Etre commercial dans le secteur IT nécessite une proactivité de tous les instants car la concurrence est rude. Demain, il faudra connaître les dernières tendances soft, hard, cloud, la gestion des datas, la protection de données pour proposer des offres complètes à nos clients. Il faut savoir accompagner le client même après la vente.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise…une envie depuis longtemps !

Et pendant ton temps libre ?

J'aime pratiquer des sports de outdoor (Bodyboard, Longboard..) mais aussi du tennis, du footing… Pendant mon temps libre, je fais également de la photo en argentique et suis, à ce titre, une résistante de cette technologie.

Tes plus belles réussites

- Mon voyage d'un an à l'étranger, tout de suite après l'IFAG. Je suis partie avec 4 K€ en poche Ce fut une expérience extrêmement formatrice où j'ai appris à devenir indépendante, à l'écoute des différences, à travailler dans des conditions parfois difficiles (vendanges, barmaid…).
- Le fait d'avoir réussi mes études et obtenu mon diplôme.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Guillaume ASCHARD

Directeur des Ressources Humaines
GROUPE VALEOR

IFAG Ville - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille depuis 9 ans chez **Décathlon** et connaît une évolution constante. Mon 1er job de vendeur au magasin de **Décathlon Chantepie** m'a permis de financer les 2 premières années à l'IFAG Angers (pas d'alternance à l'époque). Le stage emploi de 3e année, s'effectuera en CDI au poste de responsable de rayon sport raquettes (5 pers.) puis au rayon cycles (12 pers.). L'aventure se prolonge 15 mois et je suis rapidement nommé **Responsable d'exploitation du magasin de Trignac** (3000m²) pour piloter le projet de déménagement à St Nazaire (6000m²). Un rôle transverse qui dure 10 mois et se poursuit, pendant une année, par celui de Directeur en formation.

Propulsé à 26 ans **Directeur du Décathlon Paradis** près de Nantes (35 salariés/1500m²), je reviens à Chantepie pour prendre **la direction du Decathlon** que je connaissais bien, (100 salariés/6000m²) à seulement 28 ans.

En septembre 2014, je suis nommé **Contrôleur de gestion de la Zone Nord/Est au siège de Lille.** Mon périmètre s'étend sur 85 magasins présents de Lille au sud de Lyon (sur les 260 en France) et sur 8 régions (parmi les 24 en France).

En sept 2017, je me lance un nouveau challenge en rejoignant le groupe Valeor (vente et installation de cuisine/poêles) en tant que DRH.

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché du sport connaît une belle croissance avec une concurrence rude et de nouveaux acteurs. Cela nous oblige à toujours nous améliorer, à penser cross et omni-canal car le net et l'achat sur mobile révolutionne notre manière de consommer même dans le sport.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Philippe AUDENAERT

Conseiller Formateur et Dirigeant PAQAFO

IFAG Paris - Promotion 1981

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai occupé un poste de DAF assistant chez **Gedit**, un groupe d'édition belge pendant 3 ans. Missionné ensuite par **PWC** au Gabon, je finis par être embauché comme DAF à la **Holding Brousse Engineering** (Pêche, climatisation, centre frigorifique, hydrocarbures) qui réalisait 50M€ de CA pour 150 personnes.

Trois ans plus tard, je reviens en France au poste de DAF chez **ASF (Automatic Security France).** Je crée le reporting anglo-saxon de cette filiale française du groupe américain Checkpoint. En 3 ans, nous sommes passés de 20 à 100 pers. et devenu N°2 du matériel de détection de vol. La société est revendue au N°1 (Sensormatic).

A ce moment-là, je crée ma structure de packaging et publicité par l'objet et décroche parallèlement un poste de Secrétaire Général dans une filiale (**Deschamps**) du Groupe Sylvain Joyeux. L'aventure dure 1 an puis j'intègre **Danly** (Métallurgie de précision) pour mettre en place et décliner le reporting des 50 M$ de CA au sein des 3 filiales en France. Je finis contrôleur financier et responsable d'usine.

Après 3 ans, **Sensormatic** me propose de devenir le DAF de sa filiale française cotée en bourse et forte de ses 450 collaborateurs. L'entreprise est rachetée par Tyco et je décide à 41 ans de faire un **MBA Finance Internationale** à temps plein pendant 2 ans.

En 2008, je monte **Cap Vital Santé** à Bédarieux et Montpellier avec ma femme et revend les structures en 2012 après avoir fait une mission de manager de transition chez **ATS** à Alès.

Depuis 2012, je forme à l'IFAG Nîmes, à la CCI, au CNAM et dans toute la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Danly, on me demande de négocier avec Bercy un redressement fiscal de 50M€. J'ai imaginé un transfert sur des équipements et embauches pour la même somme réclamée. Nous sommes allés négocier à Bercy auprès du conseiller personnel de DSK (Ministre des finances de l'époque). Il était tellement enthousiaste que cette idée a été acceptée.

Si tu changeais de métier ?

Je suis Caméléon, donc adaptable. Je suis « Aware » comme JCVD (lol)

Et pendant ton temps libre ?

Arbitre de foot amateur. Je m'entraîne également durement et joue 2/3 fois par semaine avec des jeunes de 20-25 ans. J'ai de l'énergie à revendre !

Tes plus belles réussites

- Mise en place d'un moratoire de remboursement de prêt auprès du Ministre des finances au Gabon
- Neutralisation d'un redressement fiscal chez Danly (US) et sur les prix de transfert chez ADT.
- Pilotage d'un projet transversal sur le recouvrement en 3 ans de 50m€ sur des Bad Debts, (plusieurs milliers de factures) non provisionnées chez Sensormatic

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Raphaël BALAY

Fondateur et dirigeant de MEVOLUTION
Président d'IFAG Alumni (Janvier 2016)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis issu d'une famille d'entrepreneurs et très jeune je pensais que la réussite passait par la création d'entreprise. Alors après avoir gravi les échelons et eu la certitude que je voulais exercer le métier de consultant, la décision de créer ma « boite » était évidente. Cependant il m'a fallu résoudre un vrai blocage : « La PEUR de ne pas réussir et de ne pas être à la hauteur ».

C'est en travaillant sur ma confiance et mon projet que j'ai acquis la certitude que j'allais réussir. J'ai donc décidé en 2005 de me lancer dans cette belle et merveilleuse aventure. Cela fait 11 ans et je suis toujours passionné par l'aventure entrepreneuriale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les organisations hiérarchiques ou matricielles sont concurrencées petit à petit par des organisations qui laissent une place plus importante à l'homme. On appelle cela l'entreprise libérée, où la posture du manager est fondamentalement différente, avec plus de confiance faite aux collaborateurs et moins de contrôle.

Cette tendance est enthousiasmante car le fruit de ce modèle de management est triple : innovation, bien-être au travail et rentabilité. Aujourd'hui, mon métier est d'accompagner les entreprises, qui le souhaitent, sur ce chemin.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je pense être quelqu'un de foncièrement positif, curieux et je fourmille d'idées pratiques pour faire toujours mieux et plus vite. J'aime collaborer en équipe. C'est pourquoi j'ai une vie associative très riche et de nombreux engagements dans le monde économique et éducatif.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie est belle pour qui veut la regarder ainsi. J'ai aujourd'hui la conviction que l'Homme est bon et je me suis aperçu que si on le regarde comme cela il vous donne le meilleur. Petit à petit j'ai appris à faire confiance a priori et que dans toute chose, tout événement qui m'arrive, il y a du positif.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime avoir une vie riche. Je fais du Golf (Index 12) et du vélo toutes les semaines. J'aime apprendre, au sens large alors je suis des formations de développement personnelles.

Tes plus belles réussites

- Faire bouger la planète management pour contribuer à développer notre territoire sur le plan économique.

Ta philosophie de vie

- J'aime à penser que je suis un homme libre et acteur de ma vie.
  J'aime la phrase de John Lennon : « *Quand je suis allé à l'école, ils m'ont demandé ce que je voulais être quand je serai grand. J'ai répondu « Heureux ». Ils m'ont dit que n'avais pas compris la question, j'ai répondu qu'ils n'avaient pas compris la vie.* »

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Sabrina BENHADDOUCHE

Business Manager
ALTRAN

IFAG Lille - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon expérience dans la prestation de conseil en 2015 chez **BPI Group.** Consultante junior en alternance en charge des Relations entreprises & Territoires, j'ai appris à me constituer un réseau et à faire de l'outplacement pour des cadres/cadres supérieurs qui avaient connu un PSE.

A la fin de cette alternance très riche en apprentissage, je suis chassée, via LinkedIn, par **Altran,** Leader Mondial de la prestation en ingénierie ! Trois entretiens plus tard, on me propose le poste de Business Manager qui consiste à chercher des missions auprès des entreprises du CAC 40 et à recruter puis manager des collaborateurs que l'on va placer en mission chez ces clients. En deux ans, j'ai effectué des missions de conseil très techniques chez Engie, Total, Arcelor Mittal, Areva…et manager une équipe de 25 collaborateurs cadres.

Mon prochain challenge sera de manager une équipe encore plus importante !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché de la prestation de conseil en ingénierie est très tendu et connaît un manque crucial d'ingénieurs et de consultants. Nous ne manquons pas de clients, ni de missions, bien au contraire ! C''est clairement le recrutement qui représente la clé de voûte de la réussite, pour les acteurs de ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai une réelle appétence commerciale et un bon réseau d'entreprises dans le Nord de la France. C'est un atout quand on fait du Business Management. J'ajouterai à cela, une bonne connaissance du recrutement (en passant du technicien à l'ingénieur Bac+5) et une capacité à manager des profils variés en âge et en compétence.

Et pendant ton temps libre ?

L'exploitation de mon temps libre s'articule en plusieurs passe-temps. Le shopping tout d'abord car je suis une grande fan des vêtements, sacs, chaussures de grandes marques.
Je pratique aussi la course à pied afin d'évacuer le stress de la semaine.

Ce que la vie t'a appris ?

- Rien ne me prédestinait à entrer dans le monde de l'ingénierie, aucun background technique. Et pourtant, l'apprentissage, la volonté et la motivation m'ont permis d'appréhender tous les enjeux du marché et d'y entrer. Tout est donc possible à qui veut s'en donner les moyens !

Ta philosophie de vie ?

« Dans la vie, on ne regrette que ce qu'on n'a pas fait »
Jean Cocteau

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Stéphane BES DE BERC

Directeur général délégué à l'expertise vie au travail
HR CONSULTANCY PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis ma 3e année à l'IFAG, j'ai toujours travaillé dans les RH. J'ai commencé par diriger durant 5 ans une puis deux agences de travail temporaire chez **REGIT** (devenu VediorBis). En 1996, une formation à l'ICG m'amène à évoluer vers un poste de Responsable sécurité d'une région chez VediorBis Garant des outils qualité/ sécurité/ juridique/ informatique pour une vingtaine d'agences. Trois ans plus tard, je participe à la création de la filiale Prévention du Groupe : **Capsecur Conseil**, et j'ai en charge l'élaboration de l'offre conseil et formation et la gestion des ressources…

L'aventure dure 12 ans jusqu'à fin 2014 où le Groupe Randstad regroupe ses 4 filiales spécialisées en Conseil RH en une seule : **HR CONSULTANCY PARTNERS**. Depuis, je suis en charge de l'expertise Vie au Travail avec une équipe de 35 collaborateurs comprenant des ingénieurs sécurité au travail, des psychologues et des formateurs... Nous accompagnons les organisations sur les diagnostics des Risques Psycho-sociaux, la pénibilité, les systèmes de management de la sécurité, l'optimisation de la gestion des accidents et maladies professionnelles, la conduite du changement, etc.

La tendance à venir sur ton marché ?

Nous sommes progressivement passés de la santé physique au travail (du temps de l'industrialisation) à la santé mentale (avec l'émergence des suicides, harcèlements ou burn-out…) à aujourd'hui la Qualité de vie au Travail et à une vision de santé globale.

Tes motivations dans ton job ?

Contribuer à améliorer les conditions de travail des salariés et des managers dans des environnements complexes. Cela est certainement lié au fait que jeune manager j'ai été confronté à des accidents graves dans le milieu de la chimie ou du nucléaire.

Si tu changeais de métier ?

Probablement pour m'investir au sein d'une PME dans le milieu industriel par une reprise d'entreprise. J'aime la partie production d'une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai eu un coup de cœur il y a quelques années pour l'apiculture et suis devenu amateur avec 3 modestes ruches en Ardèche après avoir suivi des cours. Sinon, je fais régulièrement des sports de montagne (rando, canyoning, ski) et ai une vie culturelle riche (expo, spectacles voyages…).

Qu'as-tu réussi à changer dans ton job ?

Avoir réussi à inculquer « une orientation client » à l'ensemble des collaborateurs de mes équipes. S'obliger à imaginer le bénéfice client de nos actions quotidiennes me semble primordial dans un contexte économique exigeant et « sélectif ».

Ta philosophie de vie

Donner plus d'agilité aux organisations pour mieux coller aux attentes du marché. Dans ce sens, je propose des changements d'organisation au sein de ma structure pour nous adapter à ces évolutions.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Stéphanie BESER (Née THIEBAUT)

Finance System Manager Group SODEXO

IFAG Toulouse - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon DUT GEA option finance/compta et mon stage de fin d'année à l'IFAG Toulouse, je pars au Royaume-Uni et intègre le Back Office d'un Groupe Hôtelier Français, je serai en charge de la comptabilité clients. Après un an passé à Manchester, je rejoins le Groupe Américain **Mars** en qualité de contrôleur de gestion Junior sous le statut VIE pour leur filiale **Royal Canin** en Belgique. Première expérience aux outils BI, système de consolidation et ERP que je ne quitterai plus. La satisfaction client et la qualité des services rendus aux opérationnels de la filiale me feront évoluer sur une position centrale au siège social de Royal Canin. Après quelques mois, je présente ma démission pour rejoindre mon futur mari aux Etats Unis.

Fin de l'année 2008, nous revenons en France. Je suis embauchée par le Groupe Américain **Newell Rubbermaid** (Papermate, /Waterman/Parker …) en tant que Financial system Analyst pour le siège social Européen situé à Paris.

Puis je suis recrutée par **Sodexo** en 2011 au sein de la division Bases de vies (plateformes pétrolières, mines…) Asie & Australie en tant que Responsable des systèmes financiers.

Ma principale mission : concevoir et mettre en place un progiciel de gestion dédié au reporting opérationnel des sites et des calculs d'indicateurs de performance. Groupe (Business Intelligence).

Le progiciel a connu une vraie « Success Story » puis a été étendu à la Division Europe pour être officiellement élevé en tant qu'« Application Groupe » lors de ma nomination à la Direction Financière. Depuis 2014, je pilote un programme qui devrait se déployer à l'ensemble du périmètre Sodexo (80 pays / 12 régions dans le monde) d'ici fin 2016.

Les tendances à venir dans ton métier

- Accentuation de la standardisation et harmonisation du reporting au sein des Directions Financières
- La connaissance et les certifications aux outils décisionnels (BI) deviennent incontournables dans les fonctions transverses/support.

Si tu changeais de métier ?

Je vis l'instant présent …néanmoins un désir de plus en plus prégnant de partir en Inde pour une nouvelle aventure mais celle-ci familiale.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux enfants en bas âge, la plupart de mon temps libre leur est dédié.

Tes plus belles réussites

- Travailler sur un large panel applicatif au sein de grands groupes mondiaux.
- Etre devenue une experte de la gestion de projets financiers internationaux et de la conduite du changement.
- Arriver à équilibrer ma vie privée et ma vie professionnelle s'il s'agit d'un challenge quotidien.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Gilles BOBICHON

Directeur d'activité Travel & Expense Management - Cofondateur DIMO GESTION

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A la suite de mon BTS informatique et de l'IFAG, je pars travailler 1 an aux Etats-Unis. A mon retour, la société **Force** me propose de commercialiser son matériel informatique. Un an plus tard, j'intègre l'agence lyonnaise de **Cerg Finance**, une société parisienne de 200 salariés qui vendait des logiciels de finance (et qui depuis a été rachetée par Sage). En 1995, le Directeur de l'entreprise souhaite externaliser sa distribution.

Avec 6 salariés, nous lui proposons de monter une structure – **Dimo Gestion** – pour prendre en charge la vente de ses solutions. Ce fut notre premier fournisseur et le début d'une merveilleuse aventure qui dure toujours.

Aujourd'hui, notre activité d'édition et d'intégration de logiciels, offrant des fonctionnalités complémentaires aux ERP, s'est développée autour de 6 pôles : finances (gestion du cash management), Crm, Business Intelligence, Dématérialisation du process de facturation, GMAO, gestion des déplacements. Nous réalisons un CA de 25 M€ grâce à nos 250 salariés implantés en France (Paris, Lyon, Bidart) et à l'étranger (Tunis, Madrid, et ouverture prochaine Milan, Montréal).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Dimo Gestion et son évolution depuis plus de 20 ans. Par ailleurs, j'ai lancé une de nos 6 activités - la gestion de voyages et déplacements connue sous la marque Notilus - et pilote avec succès son développement.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le développement considérable du SaaS (Software as a Service) soit la commercialisation des logiciels accessibles à distance via Internet, comme un service. Deux conséquences à cela : on accède plus facilement à des marchés étrangers et on développe les ventes en fonction des usages. Cela nécessite une réelle observation et adaptation au marché, aux cultures…

Si tu changeais de métier ?

Rester en relation avec les autres, faire du commerce dans un endroit convivial

Et pendant ton temps libre ?

J'aime le théâtre, la musique, les voyages, pratique le ski et fais du tennis Et puis, bien sûr, je m'occupe de ma famille et de mes 4 enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à développer une vraie culture d'entreprise où le plaisir, l'engagement, la responsabilisation sont les maîtres mots. Nous souhaitons accompagner les salariés, les former le mieux possible pour qu'ils se réalisent.

  Par exemple, notre organisation est faite de telle sorte qu'un manager n'a pas plus de 12 personnes sous sa responsabilité.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Jayral BUNGARO

Sales Director – Retail France
DEMANDWARE (A SALESFORCE COMPANY)

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT Génie électrique et une licence en informatique, j'ai intégré l'IFAG afin d'acquérir une vision transverse de l'entreprise. Lors de ma 3e année, je suis embauché comme ingénieur commercial chez **Spie communication**, 1er intégrateur de solutions globales en infrastructures Telecom/réseaux (2000 salariés) et filiale de Matra. Missionné pour développer le segment des PME pendant 2 ans, je suis ensuite promu aux grands comptes.

En 2006, le marché des Telecom s'essouffle. Je décide d'aller vers l'informatique et intègre **Cegid** (2000 salariés). Mon métier consiste à vendre, avec une équipe de 2 commerciaux, des solutions transversales liées au métier du Retail. Je reste 4 ans et migre en 2010 vers une PME, **TraceOne**, spécialisée dans la synchronisation de données entre fournisseurs et distributeurs. Je gérais des grands comptes comme Carrefour, Auchan et dirigeais une BU de 8 personnes.

En 2012, **Squareclock**, éditeur de logiciel 3D, me propose la direction commerciale de l'entreprise. Début 2013, **Dassault systèmes,** 1er éditeur de logiciel en Europe, nous rachète. Mon périmètre s'élargit ainsi à l'Europe et EU.

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Direction, Comptes Stratégiques chez **Demandware**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon poste actuel : il me permet de synthétiser toutes mes expériences antérieures (Retail, Grands comptes) dans une Start up au sein d'un groupe mondial ! Je propose le « Go to market », développe le réseau de partenaires, mets en œuvre la gestion de l'opérationnel commercial, avec une dimension internationale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Un bon commercial devra savoir développer son réseau, parler anglais pour avoir une vision internationale et faire de la vente conseil de solutions répondant à un enjeu plutôt que de la vente produit. Sans oublier la montée du e-commerce engendrant une relation commerciale dédouanée du physique. Le client doit pouvoir acheter quand et où il veut, d'où l'importance du Net.

Si tu changeais de métier ?

Monter une Start up orientée clients.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en salle au moins 3 à 4 fois par semaine. Sinon, j'adore cuisiner.

Tes plus belles réussites

- Le fait d'être passé de la technique au commercial jusqu'à la Direction commerciale chez le 1er éditeur de logiciels européen, représente un parcours initiatique dense, riche dont je suis fier d'autant que j'étais plutôt destiné à faire de l'informatique.
- Lorsque j'étais chez Cegid, j'ai signé ma 1ère vente complexe, répondant à un enjeu global et non un besoin produit, avec une grande marque de cosmétique. Un déclic dans mon parcours !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Philippe CALBEL

Directeur commercial Comptes Stratégiques CRIT FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès la sortie de l'IFAG, j'ai entamé ma carrière professionnelle chez **Xerox**. J'y suis resté **20 ans** ! Etudiant, je souhaitais m'orienter dans de marketing et la communication. Mais j'avais contracté un emprunt pour financer mes études : seule une fonction commerciale pouvait me permettre de le rembourser, et cela m'a plu. J'ai d'abord été ingénieur commercial, ingénieur commercial spécialisé sur les grands comptes privés, puis publics avant de devenir directeur de la division commerciale grands comptes… J'ai intégré en 2005 le poste de directeur marketing de **Xerox Global Services**.

En 2008 je deviens directeur commercial grands comptes de **Xerox Office France**, jusqu'à l'été 2010. J'ai été nommé chez **CBS Outdoor** directeur du commerce local, en charge des 10 directeurs commerciaux de secteur.

Depuis 2012, je suis Directeur Marketing et Commercial d'**Ista France**, leader mondial de la maîtrise des énergies et de l'eau.

À partir de juin 2013, je prends la direction commerciale de **Stanley Security**, filiale de Stanley Black & Decker et spécialisé Sécurité et enquêtes BtoB. L'aventure dure 3 ans lorsque je rejoins, en 2016, **CRIT France**. Ma mission : direction commerciale des comptes stratégiques.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Xerox, le passage de la direction de la division commerciale au poste de directeur marketing. J'ai été propulsé là, sans rien connaître au marketing et ce fut très enrichissant. On réalise que l'évolution professionnelle n'est pas liée aux seules compétences, mais aussi aux capacités d'adaptation.

Si tu changeais de métier ?

Je m'orienterais vers le coaching et le développement personnel. La qualité des femmes et des hommes, c'est ce qui fait aujourd'hui la valeur ajoutée d'une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je me consacre à ma famille et je suis très sportif, j'aime le cinéma la musique

Tes plus belles réussites

- La vocation première d'un manager est de faire évoluer les équipes qu'il dirige. C'est pour moi ma plus grande réussite, tout au long de ma carrière : avoir su m'entourer de femmes et d'hommes motivés et d'avoir fédéré leur énergie autour de projets qui ont fait progresser l'entreprise.

- Pour moi, c'est la plus belle des reconnaissances. Si je suis resté aussi longtemps chez Xerox, d'ailleurs, c'est parce que j'ai pu y évoluer dans cet état d'esprit.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Julien CHEVALIER

Responsable Commercial Grand Ouest
METEOJOB - VISIOTALENT

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai souhaité découvrir le monde de l'entreprise et plus particulièrement l'environnement du commerce et des affaires. Ainsi, j'ai passé 5 ans en alternance chez **Total** dans le cadre de mon BTS (à Nantes), puis de l'IFAG (à Paris).

Passé ensuite par le Canada, ou je suis resté 6 mois à Vancouver pour y suivre un cursus d'Anglais, je suis revenu à Nantes au printemps 2007.

Rapidement, j'ai pu trouver un poste dans le domaine de la location longue durée automobile (**CGE Car Lease**) en tant que commercial. Après un peu plus de 4 ans dans cette fonction, une opportunité s'est présentée dans la vente Grands Comptes de solutions de recrutement en ligne ou je suis resté 3 ans.

Fort de cette expérience, **Meteojob** m'a sollicité il y a un an afin de créer le premier bureau en région. Une très belle opportunité, dans un secteur en plein mouvement. L'enjeu est aujourd'hui de rapidement faire grossir l'agence en termes de Chiffre d'Affaires et d'effectifs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er CDI ! Embauché comme commercial dans le secteur hyper concurrentiel de la location longue durée, sans fichier prospects, et dans le cadre d'une création d'agence commerciale. Il a fallu un an pour commencer à voir les ventes décoller… une expérience très enrichissante et déterminante pour la suite de mon parcours.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'influence des réseaux sociaux et l'arrivée du BIG DATA qui va révolutionner notre secteur car jamais les recruteurs n'ont eu accès à autant d'informations sur les candidats. Ils doivent maintenant apprendre à les sélectionner, les analyser et bien entendu les valoriser.

Si tu changeais de métier ?

Dans le domaine du Marketing Sportif ou du Voyage... mais je suis vraiment bien dans mes fonctions actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue régulièrement au Volley-Ball, et dès que possible…je pars à la découverte de nouveaux pays. Depuis peu, la découverte de l'œnologie attise ma curiosité.

Tes plus belles réussites

- Avoir eu l'opportunité à plusieurs reprises d'être au départ d'une nouvelle aventure.
  - ✓ Chef de Produits chez Total dans le cadre d'une création de poste
  - ✓ Démarrage d'une nouvelle agence chez GCE Car Lease
  - ✓ Création de la 1ère agence chez Meteojob, afin d'en prendre la responsabilité

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Pascal CLERC

Directeur Agence Grand Sud-Ouest
BERGER LEVRAULT

IFAG Toulouse - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT de Génie électrique et informatique industrielle en poche, j'intègre l'IFAG dans le but de vendre des produits techniques. Je commence par une expérience terrain très formatrice : de la prospection par téléphone, du porte à porte puis de la vente d'assurance aux particuliers chez **Epargne de France**.

Deux années qui me permettront de rejoindre, **Magnus**, dès 1993 en tant que technico-commercial. Cet éditeur de logiciels pour le monde public, est passé de 100 à plus de 1000 personnes (après le rachat par **Berger Levrault** en 2009) en l'espace de 20 ans.

J'ai évolué de la même manière en occupant des postes à responsabilités variables : responsable d'une équipe de 4 conseillers commerciaux puis de 10 ; directeur de l'administration des ventes (90 personnes), directeur des ventes directes, directeur des opérations commerciales et marketing et depuis 2010, Business Developer des gammes spécialisées en appui aux commerciaux. L'objectif demain est aussi de nous développer à l'international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de la supply chain chez Magnus. Il a fallu mettre en place toutes les ressources humaines, mais aussi les processus associés, les outils. Un projet passionnant !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le développement à l'international plutôt dans des pays francophones comme l'Afrique, la Belgique, le Canada mais aussi les Etats-Unis.

Si tu changeais de métier ?

Marchand de biens sans doute car je fais de l'immobilier depuis plusieurs années.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue de la guitare depuis 20 ans, j'adore aller aux concerts ou au théâtre - surtout quand je viens à Paris - et fais du sport en salle 2/3 fois par semaine.

Tes plus belles réussites

- Ma famille
- Les hommes que j'ai recrutés et encadrés
- Les processus mis en place
- Mes résultats commerciaux
- Mes sociétés immobilières

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Stéphane DA MOTA

Chief Sales and Marketing Officer
LOOP SOFTWARE

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Un déclic IT et commercial s'est produit lors de mon stage en 1ère année de l'IFAG effectué chez **Epitech**, société d'intérim spécialisée dans l'informatique et dirigée par un IFAGuien. En août 2001, pour mon job de 3e année j'intègre la société **Cegid**, 1er éditeur français européen de logiciel de gestion. C'est en tant qu'Ingénieur Commercial que j'appréhende le marché de l'Audit et de l'Expertise Comptable. Au bout de 4 ans, je passe Ingénieur Commercial Manager aux commandes d'une équipe de 2 personnes.

En 2008, je deviens ainsi Responsable des Ventes Grands Comptes avec une équipe de 8 personnes. Nous avons conçu une vraie méthodologie projet & commerciale sur le métier de la profession comptable qui n'existait pas chez Cegid.

Après 10 ans chez Cegid, j'ai décidé d'intégrer une PME - **Viareport**, éditeur de logiciels de finance - en tant que Directeur Commercial associé.

A partir d'octobre 2014, je co-crée une start-up innovante d'achat de vin en ligne, **Caviste Athentique**.

Puis en juin 2017, j'intègre **Loop Software** (solutions pour experts-comptables) en tant que Responsable commercial et Marketing

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une équipe Grands Comptes chez Cegid m'a permis de tester mes capacités à innover et de démarrer un projet à partir d'une feuille blanche. Cela m'a permis aussi de faire partie du Think Thank de Cegid à l'époque.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier de commercial consiste aujourd'hui à maîtriser la vente complexe et à faire du lobbying. L'approche multi canal des entreprises (Web, télévente...) tire le métier du commercial terrain vers le haut ! L'autre tendance lourde, est la dérèglementation du métier d'Expert-comptable. La publicité et le démarchage commercial sont autorisés depuis 2011. La profession va culturellement évoluer et prendra conseil auprès de spécialistes.

Si tu changeais de métier ?

Créer ou racheter une société pour mettre en application ce que j'apprends depuis 10 ans. Peu importe le secteur, l'essentiel étant de créer de la valeur !

Et pendant ton temps libre ?

Du karaté (ceinture noire et championnat de France des moins de 70 kg) et de la course à pied, 2 à 3 fois par semaine.

Tes plus belles réussites

- La victoire d'un appel d'offre en 2008. Nous avions proposé une démarche de partenariat stratégique plutôt que de nous battre sur le produit ! Contrat signé en présence de mon président Jean Michel AULAS au restaurant étoilé le Carré des Feuillants….
- En 2010, j'ai suivi un cursus certifiant de 9 mois à l'ESCP : « General Management Program ». Une vraie satisfaction qui permet d'avoir une vision à 360° de l'entreprise.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Catherine DANTAUX

Strategic Account Manager
ANSYS FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1993

VAE validation des acquis d'expérience

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après une maîtrise LEA à Poitiers, je suis venue m'installer à Lyon en 1995 pour occuper un poste d'assistante marketing à **L'Institut Textile de France**. Dès 2000, je deviens responsable marketing France d'**Esker,** un éditeur de logiciels employant 300 pers. dans le monde. Ne pratiquant pas assez les langues étrangères (anglais, italien) et trop marketing évènementiel, j'intègre **MDP**, distributeur de micro-moteurs et manage 5 personnes pour faire du marketing stratégique et mettre en place le CRM (Selligent) en France et en Espagne. En 2007, **LMS Imagine,** éditeur de logiciels de simulation systèmes, me propose le poste de Responsable Marketing Opérationnel Europe et USA. En 2009, le Directeur Commercial Monde part de chez LMS et crée **ITI Southern Europe** pour la concurrence que j'intègre durant 3 ans.Je voulais faire du commercial avec une clientèle grands comptes.

Je continue chez **Acies Consulting group** et depuis juillet 2013 chez **Kerensen Consulting** en tant que Business Manager. A partir de mars 2015, je prends le challenge de devenir Key Account Manager des Ventes chez **Datafirst.**
En 2017, je rejoins **Ansys** en tant que Strategic Account Manager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait de passer du marketing au commercial. Je savais déployer des gammes de produits, mettre en place des campagnes opérationnelles dans le monde entier, manager des projets CRM. Là, j'ai appris à prospecter, créer une stratégie commerciale et surtout satisfaire des clients.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La transformation digitale est un enjeu majeur pour toutes les entreprises. Elle représente un levier pour réinventer la relation client et révolutionner les ventes !

Si tu changeais de métier ?

Partir vivre en Italie. Promouvoir la gastronomie et le savoir-faire italien dans le monde entier ou alors travailler dans un parc national en Italie pour participer à la préservation de la faune et la flore.

Et pendant ton temps libre ?

Des randonnées en montagne, plusieurs voyages en Italie par an, de la course à pied une à deux fois par semaine, du VTT, des soirées entre amis.

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé et réussi à emmener 10 industriels français au salon TechTextil Asia à Osaka au Japon en 1996.
- La création de la structure ITI Southern Europe. On a tout construit à partir d'une feuille blanche.

Pourquoi la VAE ?

Je voulais un Bac+5, une formation comprenant plus de stratégie qui complète mes acquis en marketing.

J'en suis sortie enchantée et plus compétente ☺

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Pascale DAUMEZON

Directrice des Ressources Humaines
IRi GROUP

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Les RH ont toujours été un leitmotiv dans ma vie ! A 20 ans, j'entreprends en même temps des études de droit privé, l'IFAG et un 1er job chez **Hewlett Packard**. Je reste 10 ans dans cette entreprise américaine dont 7 à la formation et 3 à la rémunération.

Ensuite, j'intègre **McDonald's** avec ses 60000 salariés en France répartis sur 1000 restaurants à l'époque. Après 3,5 ans le DRH de **Sun Microsystems** me propose le poste de RRH de la Division Services (700 personnes). J'occupe ainsi, durant 7 ans, un véritable poste de Business Partner en charge de la totalité de la fonction, et déploiement de projets transverses (plans sociaux, acquisition et outsourcing d'activités dont la fonction RH à Budapest). Le métier étant de plus en plus « outsourcer », je saisis l'opportunité d'être DRH de **Levi's** (400 salariés en France). En désaccord avec la direction, je pars au bout de 2,5 ans et rebondis chez **Wipro**, un groupe Indien de 140000 salariés dans le monde.

En 2012, **SymphonIRI Group**, un cabinet d'études marketing (ex Secodip) m'offre la Direction des ressources humaines du groupe composé de 700 pers. en France/4000 dans le monde.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'ai été moi-même licenciée. Et oui cela arrive aussi au Drh ! Ce fut une réelle remise en cause qui m'a aidée, par la suite, à mieux comprendre mes interlocuteurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Arriver à combiner business et RH représentera un enjeu majeur pour les entreprises surtout avec les nouvelles générations. Les DRH devront être bilingues, bien connaître leur secteur, les métiers de l'entreprise, son organisation pour mettre en place des actions évolutives pertinentes.

Si tu changeais de métier ?

Etre thérapeute ou faire du Horse coaching. Au choix !

Et pendant ton temps libre ?

Je donne des cours à la Fac de Paris XIII dans un DUT GEA option RH et accompagne des étudiants à Centrale Paris. J'aime cette manière de transmettre mon expérience.

Je monte à cheval 2 fois par semaine depuis l'enfance. Issue d'une famille de marins, je fais de la voile dès que je peux.

Tes plus belles réussites

- La réussite se situe, selon moi, davantage dans le chemin que l'on effectue plus que dans un acte en particulier.
- J'aime le fait d'avoir parfois été obligée de licencier certains de mes patrons tout en restant en lien avec eux amicalement voire même continuer à les conseiller encore aujourd'hui !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Vincent DURAND

Responsable de la Communication
CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA RÉGION BOURGOGNE

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un IUT Techniques de commercialisation à Saint Nazaire, je reviens dans mon département d'origine, l'Yonne. J'intègre l'IFAG, une nouvelle école de commerce à Auxerre. Je fais donc partie de la 1ère promo, sortie en 1995 !

La troisième année se déroulait en milieu professionnel avec des cours délivrés le week-end. C'est à ce moment que j'intègre **la Chambre de Métiers de l'Yonne** comme stagiaire**.** Rapidement, on me confie la conception des outils de promotions et l'organisation d'événements. Il se trouve que c'est précisément ce que je voulais faire ! Petit à petit, mes fonctions évoluent vers celles de chargé de communication.

Il y a 2 ans, les chambres de métiers des 4 départements de la région Bourgogne (Yonne, Nièvre, Côte d'Or, Saône et Loire) ont fusionné pour créer **la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de région Bourgogne**. Elle s'adresse à 30 000 entreprises artisanales ainsi qu'aux acteurs des collectivités de ce territoire. Aujourd'hui, mon rôle consiste à définir et coordonner les actions de communication de la nouvelle chambre avec les élus et les chargés de communication de chaque département.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A mon arrivée, on m'a confié la conception de la revue de la chambre de métiers de l'Yonne. Ce fut un challenge car je n'avais pas de connaissances tant du point de vue technique que rédactionnel.

Plus récemment, la régionalisation de la Chambre de Métiers fut une réelle évolution, inédite en France, avec un environnement plus complexe et une nouvelle organisation à construire.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur consulaire renouvèlera ses leviers de communication via des actions en partenariat avec d'autres acteurs locaux, nationaux voire européens.
Ces synergies représentent l'avenir et permettront la poursuite de nos actions au service de l'artisanat…

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi pas écrivain ou tout du moins, un métier lié à l'écriture !

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma famille, c'est banal mais c'est important pour moi. J'ai aussi un côté « geek ». Je suis particulièrement intéressé par le monde du jeu vidéo et de l'infographie 3D.

Tes plus belles réussites

- D'avoir constaté mais aussi d'avoir été l'un des acteurs d'une réelle évolution de la communication de l'artisanat.

Un secteur disparate constitué de 250 métiers différents représentant 1 million d'entreprises, 3 millions d'actifs et qui a su se réunir derrière une seule et même bannière de communication : « la 1ère entreprise de France » !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Alexandre FONTENEAU

Senior Business Development – Life Sciences Division
PAGE PERSONNEL France

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai dans un premier temps occupé un poste en alternance en ressources humaines. Puis lors de ma seconde année d'alternance, j'ai souhaité m'orienter plus spécifiquement sur du recrutement.

J'ai donc eu la chance d'avoir un contrat en alternance de deux ans chez **Page Personnel**, très enrichissant et responsabilisant, pendant lequel je me suis réellement impliqué. Grâce à cette expérience, j'ai eu l'occasion de faire mes preuves et on m'a proposé un contrat en CDI.

Depuis 2010, je fais du recrutement pour Page Personnel Santé spécialisé en 2 pôles : Life Sciences (profils techniques) et Healthcare (profils médicaux et paramédicaux). En charge du développement, mes missions sont le business development et le management des équipes de consultants.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché du recrutement est très lié à la conjoncture. En période de croissance, les entreprises recrutent et externalisent davantage leurs recrutements. En revanche, en période de crise le marché se contracte fortement car les entreprises recrutent peu et externalisent rarement.

Par ailleurs, il y a de plus en plus d'acteurs « spécialisés » sur le marché du recrutement. En effet, les entreprises ont besoin d'être accompagnées sur le recrutement de métiers techniques ou de métiers où il y a une pénurie de candidats.

Si tu changeais de métier ?

Si je changeais de métier, ce serait pour créer ma propre entreprise. Peu importe le domaine ou l'activité, l'intérêt c'est de créer.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre je profite de mes proches, je fais du sport.

Tes plus belles réussites

- L'atteinte de mes objectifs professionnels, et le développement de mon activité actuelle.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

François GANDILHON

Directeur Général
FIDUCIAL SÉCURITÉ

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Aujourd'hui en tant que DG de la branche surveillance humaine du groupe **FIDUCIAL**, je porte la stratégie de développement des **7 sociétés** qui la composent. Cela représente **4800 collaborateurs, 185M€ de CA sur le territoire français**. Nous proposons à nos clients des prestations de sécurité et de sûreté réalisées par des agents de sécurité qualifiés dans leurs établissements (sièges sociaux, usines, immeubles de grande hauteur, …)

Mes missions sont : le management de l'équipe de direction, la supervision des relations avec les décideurs-clés, le pilotage de la rentabilité opérationnelle, la structuration de notre organisation et le développement de nos talents.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La maîtrise du terrain ! Je suis un DG impliqué dans le développement commercial, proche des équipes opérationnelles et commerciales. La plupart de mes collaborateurs sont postés chez nos clients alors dans ce métier d'humains, le contact terrain et l'exemplarité du dirigeant sont essentiels.

Ce que la vie t'a appris ?

L'importance des rencontres qui jalonnent notre parcours professionnel et personnel.

Ces rencontres m'ont amené à faire des choix de carrière, à suivre certains grands patrons, a quitter un certain confort pour une nouvelle prise de risque.

L'importance également des valeurs telles que l'intégrité, la loyauté et le courage.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai adopté le sport le matin avant le travail à 5h30 donc c'est course ou gainage !
Le yoga, la moto, la famille, le cinéma, les amis, les voyages occupent la majeure partie de mon temps libre. Mon investissement associatif sera pour ma retraite !

Ton ambition ?

- Participer à l'évolution de la sécurité privée et repenser notre métier : armement des agents, transfert du service public vers le secteur privé tels que radars embarqués, contravention, arrivés de nouvelles technologies robots et drones

Ton ambition ?

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Florent GIACHINO

Product Marketing Manager
SAGE

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste ?

Après une licence STAPS, je deviens formateur secouriste/sauveteur pendant 2 ans, au sein de l'association **À l'eau MNS**. Je décide d'intégrer l'IFAG et poursuis ma 3e année en alternance en tant qu'ingénieur d'affaires chez **Appolo Formation**. Dès mon diplôme en poche, je pars en Irlande avec l'objectif d'améliorer mon anglais. Nous sommes en 2012 et ce fut le début d'une ascension étonnante dans ce pays que l'on appelle la Silicon Valley de l'Europe.

Un 1er job chez **ASOS** (As Seen On Screen), leader de la vente de vêtements en ligne au Royaume-Uni, m'amène à devenir rapidement Team Leader en charge d'une équipe de 20 personnes. Un an plus tard, j'intègre le contrat d'**Apple** en tant que Coach /Team Manager aux commandes de 3 équipes Françaises représentant 20 personnes dans 3 départements différents (Sales, Chat et Après-vente). Un booster incroyable qui dure 2 ans et me permet de décrocher, à 29 ans, le poste de Manager EMEA chez **Symantec** (équipe de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues).

En 2016, je rejoins ma fiancée à Dublin et intègre **Sage** au poste de Territory Manager France pendant 2 ans puis évolue en tant que Product Marketing Manager

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans ma mission chez Symantec, j'ai énormément développé mes compétences à 2 niveaux :
- en étant très proactif lors du processus de recrutement qui m'a permis de remporter le poste de Team Manager parmi une liste de 26 candidats.
- en pilotant, très jeune, une équipe internationale de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues.

Les tendances à venir sur ton marché?

Nous comptons doubler nos effectifs à Dublin en 2/3 ans (de 200 à 400 salariés). En effet, pour performer, les entreprises attachent une importance croissante à la connaissance de leur marché ou au feedback de leurs clients/cibles. L'intégration de notre plateforme d'études de marché leur permet une autonomie qui facilite leur business.

Si tu changeais de métier ?

Enseigner, conseiller, faire des conférences sur des sujets qui me tiennent à cœur pour transmettre et peut-être la création de mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'apprends le portugais et fais de la natation (4 à 6h/semaine) ou de la gym en salle. Sans oublier ma famille.

Tes plus belles réussites

- Mon ascension personnelle et professionnelle en Irlande alors que je suis parti sans job avec un anglais très approximatif. Je suis fier de mon parcours à aujourd'hui et des challenges que j'ai emportés ☺.

- Quand j'étais formateur en secourisme, j'ai eu l'occasion de sauver 6 personnes en danger de mort et de former plus de 1000 personnes aux premiers secours. C'est une grande satisfaction !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Philippe GOULLIOUD

Directeur Général
ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé comme commercial export dans une start-up de l'informatique, et ce dès mon retour des USA.
Pour l'anecdote, j'avais envoyé un seul CV depuis les États-Unis en répondant à une annonce qui avait été apportée par Mr Castelain, notre directeur « coach » d'alors à l'IFAG.

Cette société faisait partie d'une entreprise plus grande et, pendant 18 ans, j'ai gravi les échelons jusqu'à la direction générale.

Après toutes ces années de bons et loyaux services, et alors que l'entreprise avait changé d'actionnaire, je suis tombé sous le charme irrésistible du flamboyant **Jean-Louis BOUCHARD**, multi-créateurs de succès d'entreprises ! Je suis au sein de son groupe, et donc chez Econocom Products & Solutions, depuis 11 ans.

Aujourd'hui, j'avoue que je suis encore sous le charme des BOUCHARD puisque Jean-Louis vient de confier les rênes de l'entreprise à son fils Robert, en tant que CEO, tout en restant Président du Conseil d'Administration.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Il faut poser cette question à mes Présidents !
Et puis, sincèrement, il est gênant de parler de soi.
En revanche, je peux affirmer que je me sens en harmonie avec les valeurs de l'entreprise. Je pense que c'est un point crucial de ce que l'on peut apporter à une organisation.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie m'apprend tous les jours !
Ce cumul d'expériences me confirme que le respect, la bonne foi, l'engagement, la détermination et l'amour, de l'homme, de la nature et des choses belles, sont des ingrédients valables pour vivre heureux, dans son entreprise ou dans la vie tout simplement.

Et pendant ton temps libre ?

Mes hobbies et mon temps libres sont consacrés à ma famille (je suis marié et j'ai deux enfants de 14 et 12 ans), à la détente et au sport.

Quant à mes actions personnelles pour le bien du monde et de l'homme, elles sont du domaine privé.

Ton ambition ?

Ne jamais me lever le matin pour aller « travailler ». Ce serait difficile pour moi. J'ai besoin d'aimer mon métier pour le faire.

Que chacun de nos collaborateurs sache quelle est son utilité et sa mission.

Inspirer une ambiance agréable et enjouée au sein de l'entreprise.

Ta philosophie de vie

Ma grand-mère disait : « laissez dire et faîtes bien ! ». C'est ma philosophie.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Olivier GRANET

Directeur Général
FIDUCIAL TECHNOLOGIES ET SERVICES

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Par une série de rencontres et d'opportunités !

Au départ, Jean-Marc Picandet (alors Directeur de l'Ifag Montluçon) me conseille de tenter une expérience commerciale chez **Xerox**. J'y ferais carrière de 1992 à 2004 avec un premier poste comme vendeur jusqu'à devenir Directeur Régional Commercial (équipe de 100 personnes). Cette expérience m'a permis d'acquérir une approche Services aux entreprises. Elle m'orientera vers l'immobilier, chez **Faceo** (filiale de Cegelec et Thalès), en tant que Directeur Régional intégrant la responsabilité de toutes les fonctions de l'entreprise (équipe de 300 salariés).

En 2010, Vinci rachète Faceo et l'intègre à **Vinci Facilities**, qui rassemble l'ensemble des expertises de maintenance technique et de Facility management du Groupe. L'objectif : donner une forte visibilité à ces offres pour les développer.

En avril 2011, on me confie la Direction Générale du Pôle Services France de **Vinci Facilities**, pour porter les offres de sécurité et sûreté, avec 2300 collaborateurs.

En avril 2014, **Fiducial** acquiert la division de sûreté et sécurité humaine du Groupe Vinci, composé des sociétés Faceo Sécurité Prévention, Energie Sécurité, FMTS et Vinci Facilities Opérations Services France et me nomme DG des 3 premières regroupant environ 1700 agents. Depuis Août 2015, je dirige la partie Technologies et Services (4 entités) chez Fiducial et suis en charge des Mergers & Acquisitions dans ce domaine.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'intégration de technologie dans tous les métiers de Services comme apport de valeur ajoutée et vecteur d'économies. Le transfert probable d'activités régaliennes.

Si tu changeais de métier ?

Un retour à l'informatique et aux I.T, ma formation d'origine et ma première expérience.

Et pendant ton temps libre ?

Les loisirs en famille avec mes 2 garçons et entre proches. La mer avec la chasse sous-marine, les voyages, la musique avec la pratique de la guitare, la course à pied toutes les semaines et la participation à quelques semi-marathons.

Tes plus belles réussites

- Ma famille !
- D'avoir appris des échecs de la dure Loi de la prospection commerciale ! Une école indispensable, selon moi, pour progresser de manière pragmatique et efficace.
- Rester proche du terrain, des clients, des collaborateurs dans les réussites comme les échecs.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Nora GUESSOUM
Sales Manager EMEA
TRAVELZOO

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Communication des entreprises et l'IFAG Paris, j'ai été conseillère en formation chez **Berlitz**. Au bout de 2 ans à conseiller commercialiser des formations en langues étrangères, je décide de m'installer à Londres ! J'y reste 4 ans comme Sales Manager chez **BBC Haymarket Exhibitions** où j'organisais des salons.

Lors de mon retour en France en 2007, j'intègre **AFA Press** en tant qu'International Project Director. Mon job consistait à passer de 3 à 6 mois dans un pays en Afrique, ou en Asie pour créer et commercialiser une campagne de marketing éditoriale à son gouvernement. Objectif : Améliorer l'image du pays à l'international et attirer l'investissement !

En 2010, je retourne à Londres en tant qu'Account Director Europe chez **NRS Media**, une agence Conseil Médias et communication puis reviens en France, au bout d'un an, pour me mettre à mon compte dans le conseil auprès de **RTL Group** au Luxembourg.

Mi 2013, les associés de **Kviar Ventures** (des « anciens » d'AFA Press) me proposent de devenir associée dans **ClubKviar.com**, un club privé international pour les amoureux de la gastronomie. Je développe le marché français pendant plus de 3 ans avec plus 100 000 Membres, 300 Restaurants partenaires.
Fin 2016, je rejoins **TravelZoo** en tant que responsable commerciale EMEA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience actuelle chez clubKviar.com est très riche : je dois développer le marché français, être sur le terrain et en même temps manager une équipe de très bon niveau. La zone de confort n'existe trop et je dois être à 200% sur 360° en permanence !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Hatha Yoga et m'occupe de ma famille, mes amis. J'essaie aussi de trouver des idées constamment en ayant un regard éveillé sur tout !

Tes plus belles réussites

- Mes 10 années passées à l'étranger - entre 20 et 30 ans - ont été d'une richesse professionnelle et intellectuelle considérable.
- Cette période m'a fait énormément grandir et reste profondément ancrée dans ma façon d'appréhender le monde, de travailler, de communiquer.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Audrey GUINAND

Responsable des Ressources Humaines
MATIS TECHNOLOGIES

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai débuté ma carrière dans les RH dès ma 2e année à l'IFAG. En alternance d'abord chez **Kelly Scientifiques** comme chargée de recrutement puis embauchée ensuite immédiatement après les études. Cette expérience orientée profils scientifiques m'a conduit à intégrer, dès 2008, une première société d'ingénierie, **Assystem,** où j'ai découvert les métiers des industries automobile, aéronautique, ferroviaire et nucléaire. Durant 2-5 ans, j'ai occupé différents postes à Lyon puis à Paris avec pour missions le transfert de compétences entre services, la mise en place d'un GPEC ou encore l'application d'un chômage partiel.

En 2010, **Segula technologies** (6000 personnes), autre société d'ingénierie, m'embauche pour devenir responsable de la cellule recrutement des fonctions de direction. En charge d'une équipe de 3 personnes, je développe durant environ 1,5 an mon expertise métier jusqu'à ce que **Matis Technologies** me propose à l'automne 2011, la responsabilité des RH de son département aéronautique & ferroviaire. Entourée d'une équipe de 4 personnes, ma mission consiste aujourd'hui à structurer le service, à lancer des procédures pour automatiser un certain nombre de process RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Pendant la crise de 2008 chez Assystem, j'ai été confrontée à la « gestion » de RH (conflits avec instances représentatives du personnel, les histoires et implications individuelles lorsqu'il y avait départ volontaire ou pas de l'entreprise…) et non simplement à « l'intégration » de RH.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Plus que jamais, l'enjeu des RH sera d'accompagner les Hommes dans leur épanouissement professionnel, à travers un plan de carrière, de la formation, mais aussi via un environnement favorable.

Si tu changeais de métier ?

Le jour où je serai lasse des ressources humaines, je m'installerai comme viticultrice…peut être !

Et pendant ton temps libre ?

Les voyages pour surtout découvrir d'autres façons de vivre.

Tes plus belles réussites

Elles sont liées à un état d'esprit et un comportement plus qu'à un résultat selon moi.

- Je pense à la capacité d'adaptation dont j'ai dû faire preuve dans les différents postes et environnements que j'ai occupés jusqu'à présent.
- Et puis, le fait d'arriver à rester empathique même dans des périodes de crise nécessitant parfois des mesures humaines délicates.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Clémence HARNIST (Née HOGUET)

Responsable opérationnel IFAG AUXERRE PÔLE FORMATION 58-89

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après avoir exercé une fonction commerciale…j'avais le désir d'autres choses : avoir plus de responsabilités et moins de kilomètres à parcourir chaque semaine.

C'est donc naturellement que je me suis tournée vers mon réseau pour changer de poste. Je savais que mon école était toujours en contact avec des entreprises qui cherchent de jeunes diplômés. Après des propositions qui ne convenaient pas à mon profil, le nouveau directeur de **l'IFAG Auxerre** m'a offert l'opportunité de m'occuper de la promotion et du recrutement des futures promotions de l'IFAG. Un poste idéal pour moi qui rassemble le commercial, la communication et les ressources humaines. Chaque jour est différent, les chalenges sont sans cesse nouveaux.

Puis j'évolue au poste de Responsable pédagogique où je reste plus de 5 ans. Depuis début 2018, je suis Responsable opérationnel et suis le bras droit de la Directrice sur l'ensemble de la vie au quotidien et des projets de l'école.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premiers stages à l'IFAG. C'est une diplômée qui m'a mis le pied à l'étrier en me faisant confiance et me donnant toutes les ficelles de son métier en agence d'intérim (ressources humaines, gestion et commerce).

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'avenir de la communication envers les jeunes est résolument sur la toile ! Alors la tendance dans mon métier est de tendre vers le métier du Community Manager, tout en gardant bien présent l'aspect ressources humaines.

Si tu changeais de métier ?

Si je changeais de métier, ça serait pour créer ma société…dans quel domaine pour le moment je ne sais pas trop mais je me sens l'âme d'un créateur !

Et pendant ton temps libre ?

L'équitation et les arts graphiques.

Tes plus belles réussites

- Avoir choisi de faire l'IFAG même si je n'ai pas eu la chance de le faire en alternance.
- C'est une formation pragmatique et résolument tournée vers l'entreprise.
- J'avais signé mon premier CDI avant même d'avoir fini ma formation IFAG !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Sophie HUGUES-WIRTZ

Directeur Expertise Conseil
GRANT THORNTON

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Une chose est sûre : les chiffres m'ont toujours parlé !

J'entre à l'IFAG avec une Licence de sciences éco et effectue mon stage de 3e année chez **Deloitte** où je me forme aux méthodologies de l'audit & de l'expertise. Cette carte de visite en poche, j'intègre le **Cabinet lyonnais SFC,** dès ma sortie de l'école. Durant 10 années exceptionnelles, j'apprends le métier, la relation client et passe le diplôme d'expertise comptable.

Fin 1998, **Fiducial** m'offre la direction d'une agence d'expertise comptable. Au bout de 3 ans, je rejoins le siège en tant que Directeur fonctionnel pour animer le déploiement de la politique groupe.

En 2007, **In Extenso** (filiale de Deloitte) me propose la responsabilité nationale du marché PME : une nouvelle couleur à ma palette d'expériences.

En 2013, j'ai l'opportunité de rejoindre **Grant Thornton** à Lyon. Depuis janvier, je dirige la ligne de services Expertise Conseil avec une équipe de 15 à 20 collaborateurs, selon les périodes. Ma « raison d'être » est d'accompagner les chefs d'entreprise dans l'atteinte de leurs objectifs de croissance. Au quotidien sur les dossiers, aux côtés de mes collaborateurs, je travaille en parallèle au développement du portefeuille.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 10 années passées chez SFC m'ont permis de comprendre qu'au-delà des chiffres et de la technique, l'expertise comptable est un métier de contacts et de relations humaines. J'y ai appris les astuces du métier, l'importance des coûts de revient, la détermination nécessaire au développement d'une entreprise en le vivant de près puisque nous-mêmes étions passés de 40 à 100 salariés durant cette période.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Un expert-comptable doit, avant tout, apporter de la valeur ajoutée à son client, le conseiller pour optimiser son business, améliorer la rentabilité de l'entreprise et se développer.

Si tu changeais de métier ?

Le jour où je m'arrêterai de travailler, je pense que je ferai du bénévolat. A ce titre, mon implication au service du Réseau Entreprendre est déjà très enrichissante.

Et pendant ton temps libre ?

Je me consacre à de ma famille (j'ai deux garçons). Je voyage dès que je peux, vais au concert et voir des expos. Je fais un peu de golf et adore la thalasso pour me refaire une santé !

Tes plus belles réussites

- Ma famille ! Et c'est vraiment le plus important pour moi.
- La reconnaissance de mes clients et de mes équipes.
- Permettre à un client de racheter une cible ou d'optimiser la trans-mission de son entreprise… Recruter des stagiaires et pouvoir les intégrer à l'issue, les voir évoluer en clientèle, passer leur DEC…autant de satisfactions à partager avec les équipes !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Axel HURSTEL

Customer Success Manager
GLOBAL- E (E-Commerce International)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence professionnelle en Finance j'ai intégré l'IFAG Paris en alternance au sein du Groupe **BPCE** en tant que Chargé d'affaires international.

Pendant deux ans, mon job consistait à trouver des relais de croissance pour aider nos clients PME à se développer à l'international.

Une expérience enrichissante qui m'amène en décembre 2015, à partir pour Londres dans une Startup Anglo-Israélienne, **Global-E**, spécialisée dans l'e-commerce transfrontalier.

Nous offrons aux e-commerçants, via une plateforme unique en Europe la possibilité de s'exporter à travers le monde avec un « time to market » extrêmement court.

L'idée est de faire tomber l'ensemble des barrières de l'e-commerce transfrontaliers (devises, méthodes de paiement locales, livraisons et retours internationaux, TVA et taxes d'importations, législation, service clients…).

Nous avons déjà de belles références à l'image de Mark & Spencer, Crabtree & Evelyn.

Ma mission ? Développer notre activité sur le marché Français.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle-ci, sans aucun doute.

Ici, il faut être à la fois intrapreuneur et salarié, on évolue avec un spectre d'action très large.

Nos compétences acquises sont un simple bagage qui nous permet d'en inventer de nouvelles ; nécessaires à la croissance de Global-e.

Evoluer dans une startup en pleine croissance est un défi incroyable.

Les tendances à venir dans ton métier ?

D'ici à 2020 les ventes en ligne devraient bondir de presque 60% pour atteindre 90 milliards d'euros et ainsi représenter 6.5% de la consommation des ménages. Les e-commerçants sont nombreux à chercher des relais de croissance, l'international est au cœur des projets.

C'est ici que nous intervenons.

Et pendant ton temps libre ?

Je ne m'arrête jamais, je vis à cent à l'heure et j'adore ça !

Tes plus belles réussites

- Avoir eu la présence d'esprit de partir à l'étranger pour découvrir une nouvelle culture, de nouvelles méthodes de travail et surtout maîtriser la langue de Shakespeare.

- Vivre en prenant toujours en compte l'expression de notre responsable de DIAG, Christophe Boivin, ancien ifaguien 99'
« Le ROI c'est bien, mais le ROK c'est encore mieux (Return On Kiff) » !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Yannick INO

Directeur de projets Retail
CEGID GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT en Génie Electrique j'ai réalisé une licence en Gestion de projet industriel en alternance. C'est en 2008 que j'ai rejoint **ABB**, multinationale dans l'ingénierie électrique, où j'ai découvert le marketing sur une gamme de produit dédiée au marché résidentiel…et surtout aux côtés d'un mentor avec qui je garde encore contact. En intégrant l'IFAG, j'ai pris un poste d'assistant business developper pour connaitre la réalité du terrain et le contact clients.

En M2, j'ai choisi de rejoindre **SORHEA** sur une mission de marketing stratégique international. Le projet était passionnant et j'avais besoin de voir comment se passait la vie de l'entreprise à une échelle réduite. Mon diplôme en poche, j'ai décidé de lancer **AMALTHEC**, une société de location de tablettes tactiles en BtoB. Faute de financements, j'ai dû arrêter l'activité. Début 2014, j'ai intégré **TEREVA** à un poste de chef de produit. Un métier à la croisée des chemins du commerce, du marketing, des achats et de la logistique.

J'ai ensuite rejoint **CEGID GROUP**, un éditeur d'ERP, pour être Program Manager, en charge de la déclinaison du plan marketing par le montage de campagnes auprès des canaux de ventes direct, indirect et international. Depuis 2017, je pilote les projets du Groupe liés au marché Retail.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'entrepreneuriat ! Etre acteur depuis la définition de la stratégie à la livraison des produits. Je cherche encore un métier qui soit aussi stimulant et épanouissant.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Cloud s'impose sur tous types de process digitaux. La compréhension et l'exploitation de la Big Data également…vaste chantier.

Aussi, l'explosion démographique de l'Afrique va sans doute chambouler nos méthodologies de travail.

Si tu changeais de métier ?

J'irai vers le social ou l'enseignement. Me tourner vers les valeurs humaines et apporter ma pierre à notre société.

Et pendant ton temps libre ?

J'accompagne des jeunes en difficulté d'insertion professionnelle inscrits à la mission locale de Villeurbanne.
Et beaucoup de sport (squash, escalade et trail). Je donne aussi des cours de ski.

Tes plus belles réussites

- Être fier d'avoir monté mon entreprise malgré la déconvenue l'arrêt de l'activité.
- Les sourire des lycéens de cités à qui la région a offert une journée au ski à l'occasion des Championnats du monde. J'encadrais un petit groupe. Pour beaucoup d'entre eux c'était une première...Inoubliable !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Louis JAMET

Business Manager
KLAXOON (Groupe REGARDS)

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

C'est une histoire d'amitiés et d'Ifaguiens. J'ai intégré le BDE de l'IFAG Lyon en 2011 et me suis lié d'amitié avec le président Florent Giachino. Florent m'a présenté à une amie qui démarrait l'activité du **Groupe REGARDS** sur Lyon. Elle m'a recruté en alternance. L'un des fondateurs et plusieurs des collaborateurs (nous étions 10 à l'époque) sont originaires de la même ville de Bretagne que celle de ma famille. Je me suis dit que j'étais à ma place. J'y suis toujours et, après 8 ans, l'entreprise compte plus de 120 salariés et double son effectif tous les ans. Nous espérons passer les 10 Millions d'euros de CA en 2018 contre 50K€ en 2015 ! J'occupe le poste Sales Business Manager et pilote des ingénieurs d'affaires.

La tendance à venir dans ton secteur?

Un grand virage ! Le monde professionnel commence à comprendre que le Digital ne se résume pas à Facebook, Twitter, et des applications mobiles grands publics, qu'il peut changer la dynamique d'une société à grande échelle et faire en sorte que chaque collaborateur soit un acteur de performance, et fasse fonctionner l'intelligence collective au quotidien.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis un passionné. Je véhicule, auprès des clients, dans mes réseaux et en interne, cette passion qui m'anime et qualifie mon engagement dans l'entreprise depuis le début.

Nous doublons d'effectif chaque année ; l'ambition est immense et c'est très important de dire notre culture, de transmettre notre histoire et d'où l'on vient. Cela représente l'une des grandes valeurs des dirigeants du groupe.

Mes clients me font aussi confiance car je crois fort en ce que nous faisons.

Ce que la vie t'a appris ?

J'ai compris ces dernières années que rien n'est plus nourrissant et enrichissant que d'agir, de rencontrer, de découvrir et d'échanger avec les autres tant dans le monde professionnel que dans la vie sociale et personnelle.

Et pendant ton temps libre ?

Famille, amis, voyages, découvertes et sport occupent tout mon temps libre.
Je m'investis également en tant que vice-président d'une association d'anciens étudiants depuis 2013. Nous avons remonté l'association de notre BDE tout de suite après être diplômés et nous préparons plusieurs événements et rencontres pour 2017.

Ton ambition ?

J'ai une grande admiration pour les leaders charismatiques, ceux qui font évoluer les autres. Mon manager et mon PDG en font partie. Ils m'inspirent et me font grandir depuis le début et à vitesse grand V. Je souhaite pouvoir apporter cela à d'autres.

Ta philosophie de vie ?

Se faire confiance et douter de tout.

Prendre du plaisir dans ce que l'on fait et faire ce qui nous fait plaisir.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Aurélie JAULHAC

Responsable Clients Grands Comptes
LE GROUPE LA POSTE

IFAG Montluçon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis entrée à l'IFAG pour compléter mon BTS communication des entreprises. Cela m'a permis d'occuper les fonctions de chargée de recrutement à **l'IFAG Montluçon** de juin 2004 à fin 2007. Puis, je rejoins mon conjoint sur Limoges début 2009 et suis embauchée à la **Chambre Régionale de commerce du Limousin** comme chargée de relations entreprises détachée à l'IAE de Limoges. Au bout d'un moment, ne voyant pas de carrière stable et stimulante en perspective, j'ai eu envie d'aller vers le privé pour mettre en œuvre mon sens du résultat et du service client.

Aussi fin 2010, lorsque **Manpower** me propose de devenir consultante recrutement CDD/CDI, je saisis l'opportunité sans hésiter. En effet, depuis la loi de cohésion sociale dite loi Borloo (2005), le groupe d'Intérim axe une partie de son développement sur cette prestation de recrutement.

En 2015, je rejoins **Le Groupe La Poste** pour développer les solutions documentaires. Au bout d'1,5 an, j'évolue au poste Responsable Clients Grands Comptes que j'occupe aujourd'hui.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter mon entrée chez Manpower. En effet, le niveau des attendus et l'exigence commerciale sont élevés. Lorsque je suis arrivée, on m'a demandé de doubler le chiffre d'affaires !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement se déroulera de plus en plus via le net. Par ailleurs, les clients ont des attendus importants sur le savoir-être des jeunes candidats aujourd'hui volatiles et peu mobiles !
Enfin stratégiquement, la concurrence est rude, les outils d'évaluation deviennent plus pointus, les mises en situation (assessment) plus fréquentes. Les groupes d'Intérim s'orientent vers le recrutement CDI/CDD. Manpower en fait un axe stratégique.

Si tu changeais de métier ?

Probablement l'aventure de la création ou de la reprise d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

En ce moment, je rénove une maison récemment achetée. Un sacré hobby!

Tes plus belles réussites

- Les premiers mois chez Manpower. J'ai remporté un challenge recrutement où l'on nous demandait de dépasser nos objectifs de 30%. J'ai réalisé 171% de mon objectif.

- A l'IFAG en 2007, nous avons approché Max Havelaar pour mettre en place une opération de café équitable à Montluçon. A l'époque, cette action régionale a permis de signer un accord National.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Margaux JEREZ

Chargée des nouveaux marchés
LASESORIA IMMOBILIARIA RUKANEWEN

IFAG Nîmes - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai décidé de m'installer au **Chili** en novembre 2016 après y avoir effectué un « stage volontaire » dans le secteur de l'hôtellerie, secteur dans lequel j'avais principalement travaillé. J'ai rapidement trouvé un emploi à Santiago du Chili chez **Cascada Expediciones** comme Account Executive Europe et Amérique Latine et par choix personnel j'ai ensuite décidé d'aller vivre plus au sud. J'ai été prise comme responsable d'agence de voyages chez **Improtour**.

Le secteur du tourisme étant peu rémunéré et contraignant, j'ai choisi de changer de voie et j'ai eu l'opportunité de travailler dans un bureau de projets dans le domaine du développement durable. Depuis 2017, je suis chargée de nouveaux marchés chez **Rukanewen**, et ma principale mission est le développement commercial de l'entreprise.

Pour moi, le fait d'être française a toujours été un gros atout dans mes recherches d'emploi.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à mon entreprise un point de vue différent qu'ils n'ont pas l'habitude d'avoir, surtout sur l'organisation interne, et la partie communication/marketing de l'entreprise.

Ce que la vie t'a appris ?

Voyager est essentiel pour grandir, apprendre de l'autre et mesurer la chance que nous avons en France. Humainement j'ai vécu des moments incroyables ! Je recommande mille fois de vivre une telle expérience !

Et pendant ton temps libre ?

Je prépare actuellement une course à pieds de 15km en mars, donc je cours beaucoup ! Et je prépare également une certification internationale de mon niveau d'espagnol.

Lors de mon temps libre j'en profite également pour me faire des escapades et visiter ce beau pays, et aussi pour voyager dans les pays voisins.

Ton ambition

A court terme, je souhaite développer mon expérience dans ce nouveau domaine, et devenir parfaitement bilingue en espagnol.

Pour le long terme, je ne suis pas encore fixée !

Ta philosophie de vie

Les meilleures choses de la vie sont de l'autre côté de ta peur maximale.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Patrick KOELTZ

Fondateur et Président (Com. aux comptes) CAPEFI-STREGEC (Expertise comptable)

IFAG Paris - Promotion 1973

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mes premières expériences professionnelles se sont effectuées dans des entreprises de distribution de matériaux de construction sur des palettes de postes passant des études marketing au contrôle de gestion.
J'ai ensuite eu l'occasion de me rapprocher d'un maître de stage, ce qui m'a motivé pour une spécialisation dans la comptabilité et l'audit. Ce parcours a d'abord nécessité d'acquérir une formation complémentaire vers la voie de l'expertise comptable et de poursuivre une pratique professionnelle.
Par la suite j'ai créé mon propre cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, que je dirige actuellement et qui comporte 5 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une entreprise, la responsabilité technique et financière d'une équipe sont des moteurs qui marquent de façon déterminante une expérience professionnelle. Ceci est d'autant plus important à mes yeux qu'il s'agit d'établir un climat de confiance, tout en respectant des règlementations professionnelles propres à notre métier.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Notre métier suppose l'élaboration de procédures et de démarches qualité, nécessitant des moyens et des structures dépassant le cadre de cabinets de petite taille. Sauf à se spécialiser dans des niches, le devenir du métier d'expertise comptable et de commissariat aux comptes passe par des regroupements des petits cabinets vers des organisations plus structurées, tout en gardant un service personnalisé auprès de nos clients : les PME.

Si tu changeais de métier ?

Je suis attiré par des activités manuelles qui permettent de concrétiser matériellement des réalisations et mon goût, au travers de mes différents travaux de bricolage, me pousserait vers un métier de menuisier ou d'ébéniste.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis de nature active mais recherche également la sérénité. C'est pourquoi je pratique du sport comme le tennis et me ressource intérieurement grâce au yoga. Je suis également attiré par l'art contemporain et je m'aventure à la sculpture.

Tes plus belles réussites

- Avoir un métier utile et reconnu me permettant d'être au service des autres pour l'élaboration de leurs projets.
- Transmettre une éthique personnelle et professionnelle auprès de mon entourage et concilier cette rigueur avec mon activité de conseil.
- Avoir pu, grâce à de la détermination, concrétiser un projet collectif et consensuel compatible avec des principes d'indépendance.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Frank LASCOMBES

Développement des partenariats avec les Experts-Comptables
QUICKBOOKS FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS compta gestion, j'ai obtenu un DECF par correspondance, lj'ai fait mon service militaire, puis suis rentré à l'IFAG.

Dès ma 3e année à l'IFAG, je deviens Directeur Adjoint d'un PME spécialisée en informatique de gestion appliquée aux chirurgiens-dentistes. Un an plus tard, j'intègre **Gescap** en tant qu'ingénieur commercial. Ma mission : proposer aux experts-comptables des logiciels pour proposer des missions de conseil à leurs clients. L'entreprise est rachetée par **Sage** et me permet d'accéder au poste d'ingénieur puis responsable grands comptes auprès des experts-comptables. Trois ans plus tard, j'intègre **EBP**, éditeur majeur de logiciels de gestion pour TPE. Je crée une BU sur le marché des experts comptables que je développe pendant 8 ans.

En 2011, je m'associe pour monter **NS2B** mais l'aventure ne dure qu'un an et je crée, seul, **Advyz**. Je conseille les cabinets d'expertise-comptable dans l'optimisation de la gestion de leur Cabinet. Parallèlement je deviens Directeur Commercial de **Linkoffice** qui propose de refondre l'organisation informatique de l'entreprise.

En 2016, je rejoins **QuickBooks France** pour développer les partenariats avec les experts comptables

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 8 années passées chez EBP m'ont permis de créer et développer une BU en partant de rien pour arriver à une équipe de 20 personnes, très rentable ! J'ai surtout compris que ce qui m'anime dans un travail, c'est le business development et les relations humaines.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La virtualisation du poste de travail, VDI (Virtual Desktop Infrastructure), sera une technologie majeure dans le développement des entreprises mais aussi chez le particulier. Il y aura moins d'infrastructure informatique in situ car trop complexe à maintenir et à sécuriser.

Si tu changeais de métier ?

Lobbyiste !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de « Mosaïc », un groupe de 5 sociétés expertes en conseil auprès des experts-comptables. Nous organisons des conférences pour sensibiliser cette profession aux évolutions à venir.

Je suis passionné de vin et participe souvent à des soirées dégustations. J'essaie également de pratiquer, le plus possible, du vélo de route.

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez EBP fut riche en succès humains mais également financiers.

  La BU que j'ai montée, de toute pièce, est toujours pérenne et à perdurer après mon départ.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Jérémy LE YANNOU

Consultant - Start-up Developer
REDSTART

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon Bachelor en Hôtellerie m'a permis de travailler dans de nombreux services d'hôtels dans 8 pays différents situés sur 3 continents du globe, notamment au sein du G**roupe Starwood**.

Mon intégration à l'IFAG Paris m'a permis de décrocher une alternance en tant que Chargé de Projet chez **Entreprendre Pour Apprendre IDF** qui m'a embauché dès ma sortie de l'IFAG au poste de Coordinateur Départemental. J'ai ainsi accompagné plus d'une centaine de projets de créations d'entreprises avec des jeunes de 15 à 25 ans.

Aujourd'hui je travaille pour un incubateur privé, **Redstart**, en tant que Consultant / Start Up Developer. Nous accompagnons opérationnellement des Startups plutôt « early stage » en nous associant à elles. Mon rôle dans notre équipe est d'identifier des projets prometteurs, des profils entreprenants, afin de les intégrer à notre écosystème soit en leur proposant du financement et un accompagnement, soit des projets clés en main. Nous pouvons aussi leur proposer des rôles d'expertise au sein de notre réseau.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

« Couteau suisse » de l'équipe, mon adaptabilité me permet de vite comprendre les enjeux inhérents à nos projets. Je focalise mes recherches sur les startups de la Food Tech, mais également de l'économie sociale et solidaire, sans néanmoins m'astreindre à ces secteurs. Esprit critique, j'aime prendre un point de vue opposé au mien afin d'identifier les points faibles de projets, et d'y remédier ensuite.

Ce que la vie t'a appris ?

L'entrepreneuriat ne se limite pas à la création d'entreprise. C'est un véritable état d'esprit, une mentalité, dont les contours sont difficiles à définir mais que l'on ressent au contact des porteurs de projets. Être entreprenant se caractérise au quotidien par de la curiosité, de l'ouverture d'esprit, un sens critique, et de la débrouillardise, avec une volonté constate d'atteinte d'un objectif préalablement défini.

Et pendant ton temps libre ?

Chef d'Intervention à la Croix-Rouge Française de Paris 12e depuis 7 ans, je prends plaisir à me changer les idées en prenant des gardes pour la Brigade des Sapeurs-Pompiers de Paris.

Ton ambition

Pourvoir transmettre au quotidien ce que j'ai pu apprendre. Quand c'est fait avec une vraie générosité, sans attendre quoique ce soit alors, le retour est décuplé ☺

C'est ce que j'aime dans mon engagement à la Croix-Rouge

Ta philosophie de vie

Continuer d'apprendre tous les jours, garder une posture d'ouverture et d'éveil.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Pierre LEBOEUF

Président fondateur, Détective privé
IRYO

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation, j'ai intégré l'enseigne **LIDL** en tant que responsable de réseau d'un secteur de 5 magasins en Lorraine. La lutte contre la démarque et l'amélioration de la sécurité dans les magasins m'ont permis d'approfondir mes connaissances dans ce domaine.

Puis, lors d'une rencontre professionnelle, j'ai fait la connaissance du directeur d'agence Richard Ferner, détective privé à Strasbourg depuis 17 ans et ce fut la révélation : fonder une société dans ce domaine.

Après une année de formation à Montpellier dans une des rares écoles de détective privé, et en association avec **Richard Ferner**, j'ai ouvert ma 1ere agence en novembre 2013 à Colmar. Nous sommes spécialisées dans la recherche de renseignements et de l'investigation au service d'entreprises. Soit deux domaines principaux d'intervention : la défense des intérêts de l'entreprise (lutte contre le vol, concurrence déloyale, enquête de moralité…) et son développement (recherche d'information stratégique, Intelligence Economique, audit de sécurité...) national et à l'international.

Afin de répondre aux attentes de nos clients, nous intervenons sur l'ensemble du territoire. Aujourd'hui j'ouvre la seconde agence à Mulhouse, proposant nos services auprès des entreprises et des particuliers.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le démantèlement d'un réseau organisé de vol et de recèle au sein d'une entreprise internationale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier se développe et se professionnalise depuis ces dernières années. Aujourd'hui les entreprises luttent davantage pour la défense de leurs intérêts et sont à la recherchent d'informations stratégiques afin d'obtenir un avantage concurrentiel face à leurs concurrents.

Si tu changeais de métier ?

Pour rien au monde, je suis passionné par mon métier, j'aime l'adrénaline et la satisfaction du client lors d'une mission réussie.

Et pendant ton temps libre ?

Fan de sport automobile et de véhicules de collections.

Tes plus belles réussites

- Intervention en intelligence économique dans un grand groupe industriel avec la recherche d'informations stratégiques.
- Démantèlement d'un réseau de vol et de recèle de matériaux électriques
- Plan d'action sécurité dans une entreprise : audit, mise en place de système de protection sur site (informatique, caméra…)
- Découverte d'un réseau d'espionnage dans une multinationale.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Laurent LECOUTURIER

Directeur des ventes
LEASEPLAN France

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une expérience significative dans le financement immobilier et passionné d'automobile (industrie, sport), j'ai concilié les deux activités en rejoignant un Loueur Longue Durée et gestionnaire de parcs automobiles en 1996. Depuis, j'ai changé de poste tous les 3 ou 4 ans tout en restant attaché à la fonction commerciale. Après différentes expériences en vente directe puis indirecte (via prescripteurs), ma direction générale m'a demandé en 2006 de prendre la direction du département Ventes Indirectes au sein du **groupe LeasePlan France**. Depuis, j'anime une équipe de 32 collaborateurs. Les résultats sont probants car la flotte a quasiment doublé en 5 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La signature d'un accord de partenariat avec le 1er groupe de distribution automobile français. Nous avons créé une société en commun en 2003 qui est devenue un acteur significatif du marché avec près de 7000 véhicules en parc. La négociation a duré 1 an, il fallu une certaine persévérance !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Ma conviction est que les loueurs longue durée devront proposer de plus en plus de solutions de mobilité (transport multimodal, logistique de déplacement, agence de voyage) sans perdre de vue les fondamentaux de son business model. La tendance reste à la concentration de grands acteurs internationaux de plus de 100 000 véhicules.

Si tu changeais de métier ?

Je reste quelqu'un de passionné et il me faudrait un challenge possiblement dans un environnement utile et respectueux des personnes.

Et pendant ton temps libre ?

Je partage le reste de mon temps entre mes enfants que j'accompagne dans leur scolarité et leurs activités extra-scolaire et le sport, notamment ceux de plein air : marche en montagne, VTT, ski, triathlon. Ce dernier demande du volume d'entrainement et il est parfois difficile de tout concilier…mais cela reste une question de motivation.

Tes plus belles réussites

- Avoir su concilier vie professionnelle et vie familiale car les pièges sont nombreux.
- Avoir défendu et développé un mode de commercialisation dans un groupe international très peu convaincu initialement par le bien fondé du business model.
- Essayer au quotidien d'associer au pragmatisme d'entreprise les relations humaines et la défense de valeurs : équité, engagement et respect.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Guillaume LEPOIVRE

Sales Development Manager
SGS (Inspection du contrôle, certification)

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai tout d'abord suivi un BTS MUC en alternance au Crédit Agricole, en tant qu'Assistant Marketing au sein de la direction en charge des Grands Comptes d'une Caisse Régionale.
Mon BTS en poche, j'ai intégré l'IFAG et poursuivi mon alternance. J'ai notamment été en charge du développement d'un Outil de Pilotage Commercial qui vise à identifier et à gérer le risque client, la segmentation ainsi que la relation commerciale qui en découle.

Contrairement à une majorité d'étudiants à l'IFAG, j'ai poursuivi ma 2ème et 3ème année en formation continue pour m'impliquer au sein de nouveaux projets et ai donc participé à la création d'une association d'étudiants de divers horizons, appelée CCi Junior, dont l'objectif consiste à mettre en relation étudiants et chefs d'entreprises.

Janvier 2009, j'intègre l'agence nantaise de la filiale ouest d'Alten en tant qu'Ingénieur d'Affaires (IA). J'y fais mes armes commercialement et malgré un contexte complexe de crise, je réalise mes 3 premières ouvertures de comptes. A la fin du stage, n'étant pas recruté, je décide de monter au siège d'Alten pour rencontrer les responsables recrutement !

Septembre 2009, j'intègre Alten Sud-Ouest en tant qu'IA sur Toulouse. A ce jour, je suis Responsable d'une Agence Aéronautique de 70 collaborateurs en projet allant d'activités bureau d'études, en passant par le domaine manufacturing jusqu'aux activités de support en service des flottes opérationnelles.
Mon équipe comprend également 2 managers.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur aéronautique est en pleine croissance, le trafic aérien va s'accroitre de 30% jusqu'à 2030, cela en majorité du au développement des pays émergents.

Si tu changeais de métier ?

Fort d'une expérience de Business développement dans le cadre d'une approche grand comptes, de recrutement, de management, je dirais, soit se lancer dans un projet d'entreprenariat, soit pour prendre part à un projet de développement d'une entreprise existante type PME/ETI en prévision d'une reprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à voir mes amis.

Tes plus belles réussites

- Acquérir au terme des deux premières années une expertise crédible dans un secteur que je ne connaissais pas du tout : l'aéronautique
- Suite à un démarrage difficile, une intensive prospection dans le dur, ma persévérance m'a permis de gagner des affaires.
- Avoir pu développer des compétences managériales, comportementales qui me seront utiles tout du long de mon parcours professionnel.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Amandine LOPES

Oem & Account Executive
DELL EMC

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de prépa Math'Sup, j'entreprends une licence LEA à Clermont-Ferrand durant laquelle je fais stage de 3 mois chez **Sagem/Safran.** Une révélation ! Je découvre que je veux faire du commerce à l'International dans l'Industrie. L'IFAG me permet d'acquérir les compétences nécessaires et la 1ère expérience en Sales Administration chez **Pume** (Fabricant de Godets pour pelleteuses). Environ un an plus tard, je rejoins **Le Réservoir**, une Pme de 80 personnes, dirigée par le père d'un IFAGien, qui fabrique des réservoirs d'air comprimé pour les trains, les bus. Pendant 3 ans, je suis en charge du commercial à l'export avec des clients comme Alstom, Bombardier, Total.

En 2010, je décide de changer de région et de travailler dans un secteur en croissance. **Dell** à Montpellier me propose le poste d'Inside Sales Representative soit de la vente sédentaire auprès des PME-PMI dans le Sud-Est de la France.

En 2013, je rejoins l'équipe OEM (Original Equipment Manufacturer). Nous vendons à des clients qui eux-mêmes commercialisent des produits intégrant du matériel informatique (Philips…).

Depuis 1 an, je suis OEM Account Executive et, à ce titre, anime sur le terrain notre récent réseau de partenaires distributeurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je dirais plus généralement que les non-succès ont tous été très marquants. Pourquoi ? Ils m'ont appris à ne pas reproduire certaines erreurs et m'ont permis de prendre des décisions pour mieux rebondir.

Les tendances dans ton métier ?

Les objets connectés vont connaître une croissance exponentielle. Dell ne fournit pas ces objets mais commercialise le matériel (hard et soft) qui permet la collecte et l'analyse des résultats liés à ces objets.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une brasserie qui produit de la bière artisanale.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du théâtre d'improvisation et de la course à pied, semi-marathon et plus régulièrement, je fais du Trail court de 12 à 23 km

Tes plus belles réussites

- D'avoir pu accéder au poste que j'occupe aujourd'hui tout en étant la plus jeune de l'équipe OEM chez Dell.
- De recevoir pour DELL le trophée de meilleur fournisseur, dans la catégorie « matériel embarqué », par le SPDEI alors que j'anime la distribution depuis un an seulement.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Adil MALDOU

Conseiller en création-reprise d'entreprises
BGE YONNE

IFAG Auxerre - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En rentrant à l'IFAG, j'ai voulu compléter mes premières formations techniques (Bac électrotechnique puis BTS Maintenance Industrielle) par des connaissances en gestion et commerce. L'alternance m'a permis, dès 2006, d'être en charge du marketing et de la communication chez **TLG**, un éditeur de magazines de bateaux tels que « Péniches », « Naviguer pour moins de 30000€ » …

Fin 2008, le réseau des Boutiques de gestion - **BGE** - recherche un consultant formateur en création d'entreprises dans l'Yonne et contacte l'IFAG. Je saisis l'occasion et intègre la structure en Mars 2009. Ma mission consiste à soutenir les créateurs d'entreprise dans la construction de leur projet et à les suivre pendant 3 ans. Je les aide sur plusieurs registres : présentation du projet, étude de marché, définition du plan de communication, choix de la structure juridique, élaboration du plan de financement et du prévisionnel…

Quelques chiffres concernant BGE : un réseau privé qui existe depluis plus de 35 ans, comprend 905 salariés, 450 implantations nationales, 53 structures associatives et 750 administrateurs bénévoles.

Nous avons pu ainsi participer à la création de 16100 entreprises et 24150 emplois, avec une pérennité de 72% à 3 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait d'arriver à convaincre les banquiers de financer un projet auquel ils ne croyaient pas !

Les tendances à venir dans ton métier ?

La plus importante selon moi viendra d'une dématérialisation croissante de l'accompagnement aux créateurs d'entreprise avec par exemple des Business plan en ligne ou des plateformes d'échanges entre porteurs de projets et banques partenaires.

Si tu changeais de métier ?

Un métier dans l'optique…histoire d'y voir clair car je porte lentilles et/ou lunettes ☺ !!

Et pendant ton temps libre ?

Je suis arbitre au foot depuis plus de 13 ans (4 ans arbitre de touche et 9 ans central). Cela m'incite à suivre, les entraînements de jogging associés à cette activité pour garder la forme.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et soutenu une porteuse de projet, parmi les 1600 sur le territoire jusqu'à la finale du Concours Talents 2012 alors que cette dernière était handicapée, + de 50 ans et en recherche d'emploi.

  Aujourd'hui, son Resto Bar, en périphérie de Sens, comprend 4 ou 5 salariés et sert 40 couverts par repas. Elle refuse du monde tous les jours !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Karine MALÉZIEUX

Responsable Marketing & Communication
BUSINESS DOCUMENT

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Normande d'origine, je viens sur Paris pour faire un BTS commerce international puis l'IFAG ! Une fois mon diplôme en poche, je fais pas mal de missions différentes : du télémarketing chez **Franfinance**, de l'import chez **René Derhy**, de l'intérim chez **Kelly Services**. Cette dernière m'embauche en CDI en tant que chargée de recrutement dans une agence en RP. Pendant 2 ans, j'exerce ce nouveau métier et apprend sur le tard. L'envie d'évoluer me projette avec enthousiasme chez Michaël Page où le consultant RH fait à la fois du commercial et du recrutement. Mais je préfère intégrer l'éditeur de logiciels **JDEdward** en 2001, grâce à une amie IFAGuienne.

Là, de chef de projet Marketing support aux ventes, je deviens Responsable Marketing prospects du secteur industrie en 2003 lors du rachat de l'entreprise par **Peoplesoft**, elle-même reprise par **Oracle** ! Après un 1er enfant et un plan social, je fais un cours séjour chez **Symantec** et je postule chez **Business Document** fin 2005. Cet éditeur de logiciels venait d'être racheté et tout était à faire en termes de Com & Marketing. Depuis, nous ne cessons d'évoluer en France et à l'étranger.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première : chez Kelly Services, nous avons développé une agence en difficulté en osant former les jeunes au bord de la route. Cela a très bien réussi et c'est une fierté d'avoir pris ces initiatives.
La seconde : le poste que j'occupe aujourd'hui. Je m'occupe seule du Marketing & de la communication d'une société de 50 salariés réalisant 9M€ de chiffre d'affaires.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Nous travaillons beaucoup avec les banques et assurances qui fusionnent régulièrement. Nous nous développons à l'International pour toucher des clients et des prospects à l'étranger. Par exemple, en ce moment, j'organise un événement propriétaire à Singapour avec un partenaire. Nous développons également notre réseau de partenariat au Canada.

Si tu changeais de métier ?

De la formation pour transmettre la connaissance.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et tente de faire le plus régulièrement possible du fitness en salle ou de la natation

Tes plus belles réussites

- L'équilibre entre ma vie personnelle et ma vie professionnelle
- Arrivée au poste où je suis actuellement, en liaison directe avec le PDG mais avec beaucoup d'autonomie pour développer la communication & le Marketing de notre entreprise.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Mathilde MARCHAL

Manager des Ventes Meubles et Projet ALINÉA

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je baigne dans la communication depuis ma tendre enfance ! J'ai toujours voulu faire cela et j'ai commencé par étudier à Paris dans une école de Publicité. Une fois, diplômée de l'IFAG à Toulouse, j'ai occupé pendant 5 ans le poste de Chef de Publicité (de 2006 à 2010) au sein de **Technal**, systèmes de menuiseries aluminium.

A la fin de mon contrat, j'ai créé **Vassal et Marchal**, une société de conseil en communication en association avec mon ancienne responsable de Technal, où l'aventure durera 1 an. En 2011, j'intègre le **Groupe Jean-Claude Aubry** composé d'environ 160 salons de coiffure (filiales et franchisés). Je suis en charge de projets divers ayant trait à l'édition (magazine de coiffure, journal d'entreprise mensuel), au marketing direct (conception des offres promotionnelles), au développement du programme de fidélisation, à l'actualisation du site internet…

A partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge en devenant Chef de Secteur Meuble Jour et projets chez **Alinéa**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Technal, j'ai pu travailler dans la communication BtoB et BtoC. Cette expérience était variée avec des interlocuteurs de bon niveau (architectes, aluminiers) permettant de proposer des opérations intéressantes (voyage culturel autour de l'architecture, campagnes publicitaires…)

Les tendances à venir dans ton métier ?

La communication évolue en permanence. Il faut donc s'y adapter en temps réel mais il présente l'avantage suivant : le savoir-faire communication accumulé dans un secteur d'activité est facilement transposable dans un autre secteur.

Si tu changeais de métier ?

Architecte d'intérieur ou ouvrir un hôtel à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je danse l'Afrojazz. C'est un sport, que j'ai toujours pratiqué, pendant plus de 17 ans j'ai fait de la danse classique et 5 ans de modern'jazz. Aujourd'hui je fais de la course à pied. Enfin, je suis une passionnée de design et de décoration.

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé seule au niveau communication la présence de Technal au salon Batimat en 2009 avec un stand de 1000 m² et une soirée conviant 200 invités au Palais de Tokyo

  Je suis fière d'avoir réussi à mettre ma patte dans les moindres détails alors qu'il y avait une foule de paramètres opérationnels à piloter.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Isabelle MILTAT (Née DECOUARD)

Responsable des Ressources Humaines Grand Ouest
AKKA TECHNOLOGIES

IFAG Montluçon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 2006, je commence comme chef de rayon chez **Auchan**. J'y reste 6 mois car l'environnement ne me convenait pas et j'avais envie de faire des RH. Aussi, je décide d'enchaîner avec un stage chez **Alten** sur Toulouse. Cette première expérience m'a vraiment permis de mettre le pied à l'étrier dans les métiers du recrutement. Ensuite, Alten me propose un CDD de 6 mois où je passe 3 jours dans une agence à Bordeaux et 2 jours dans une autre, sur Toulouse.

En Mai 2007, j'intègre l'équipe de Coframi devenue **Akka Technologies** fin 2007 (SSII de 11000 salariés) au poste de chargée de recrutement sur Bordeaux. Trois ans plus tard, je deviens Responsable Recrutement de la région Grand Ouest.

En charge de 3 agences (Bordeaux, Nantes et Rennes) et du management de 3/4 personnes, mon activité recouvre plusieurs pôles : suivi des tableaux de bords et indicateurs de recrutement, gestion des annonces sur les jobboards, sélection de candidats (nous avons recruté 100 candidats dans notre région en 2013) et bien sûr, la mise en place de réunions pour coordonner tout cela.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En début de carrière, un candidat m'a harcelé, en m'appelant tous les jours car nous ne souhaitions pas le recruter. Ce fut la seule expérience de ce type mais il a fallu que je demande l'aide d'un collègue – masculin – pour que la personne cesse.

Les tendances à venir dans ton métier ?

On remarque un cloisonnement renforcé des métiers, dans les grandes structures, et une moindre diversité des taches. Autrement dit, une personne qui fera du recrutement aura moins de chance de toucher à la formation, à la paie, ou au juridique. Chacun devra être un expert dans son domaine hormis dans les PME où l'on apprécie les profils plus généralistes.

Si tu changeais de métier ?

Je ferai de l'immobilier ou serai directrice d'une agence bancaire.

Et pendant ton temps libre ?

Depuis 5 ans, je danse la Salsa toutes les semaines. Par ailleurs, je fais partie de l'ANDRH en région.

Tes plus belles réussites

- Avoir su saisir l'opportunité lors de la réorganisation de Akka Technologie en Régions pour devenir Responsable de région sachant qu'il y avait seulement 5 postes en France.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Kris MIRLAND

Chargée de Recherches | Office Manager MAC ANDERS

IFAG Auxerre - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Un Bac STT et DUT GACO effectué à Dijon m'amène à l'IFAG Auxerre. Je découvre le recrutement chez **Manpower** lors de différents stages. A ma sortie de l'école en 2007, je débute par de l'intérim au service Adv puis aux achats de l'entreprise **Blini**.

Fin 2008, je cherche un CDI mais réponds tout de même à une offre de stage en tant que chargée de recherche (chasse pure) au sein du cabinet de recrutement **MacAnders** à Paris. Convaincus de mon engagement, ils m'embauchent et je deviens rapidement Office Manager et bras droit d'un des associés. Je m'occupe alors de la gestion administrative et financière, du commercial et du recrutement de top managers pour des grandes entreprises. L'aventure dure 5 ans avec une belle évolution de 10 à 25 salariés. Le cabinet a ouvert des locaux à Nantes puis a racheté Nemrod à Lyon, un cabinet crée par un IFAGuien !

Fin 2013, je reviens en Bourgogne pour rejoindre mon mari et saisis l'opportunité offerte par **Schiever**, spécialiste de la grande distribution avec 6000 salariés et 160 magasins détenus sous différentes. enseignes : 74 magasins Atac, 8 Bi1, 10 Auchan en France et 4 en Pologne, Weldom, Bricoman, Flunch, Kiabi, Holi, et Maximarché. J'étais en charge du recrutement de la branche supermarchés en Bourgogne et Franche Comté (45 recrutements/an).

Trois ans plus tard, je reviens chez Mac Anders pour développer l'agence lyonnaise cette fois.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement nécessite de plus en plus, d'aller hors des sentiers battus. Il faut rester en veille, être geek, trouver des formules sur le net pour faire ressortir des profils adéquats (Google webtracking) et parallèlement travailler en approche directe.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai à l'étranger, aux Etats-Unis, en Europe ou Asie.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et le sport en salle aujourd'hui après avoir été une patineuse artistique assidue durant 10 ans (niveau pré-bronze) et une figurante éclair dans « L'écume des jours » de Michel Gondry !

Tes plus belles réussites

- La progression et les résultats obtenus chez Mac Anders accompagnés d'une belle confiance des associés.
- Le fait d'avoir trouvé un profil atypique chez Schiever en peu de temps alors que ce dernier était en suspens depuis plusieurs mois

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Christophe PAILLASSA

Directeur Associé
ALIZE CONSEIL ET FORMATION

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé en tant qu'Auditeur Senior chez **KPMG**. En 1993, je rejoins la Direction Financière **d'ARIES** jusqu'en 1996. A la suite de cela, j'intègre un cabinet de conseil et éditeur de logiciel en tant que Directeur de Centres de Profit et Département Conseil.

En 2010, je crée mon entreprise : **Alize Conseil**. J'y suis consultant, coach et formateur et propose aux entreprises, administrations et centre de formations des interventions et assistance dans l'amélioration de leurs processus et systèmes tant au niveau stratégique qu'opérationnel.

Je mets aussi à profit mes compétences en tant que professeur au sein d'établissements d'enseignement supérieur (**IFAG, ESG, IESEG, IAE**…). J'interviens sur tous les domaines de gestion et de pilotage de la performance en partenariat avec des éditeurs informatiques leaders sur leur marché : SAP, Oracle, Cegid, Microsoft….

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Il y eu concentration des acteurs au niveau des gros éditeurs informatiques (SAP a racheté BO et Oracle a racheté Hyperion), naissance de nouveaux éditeurs pour le pilotage de PME/PMI via Excel (Report One, Clic View...).

Concernant les cabinets conseil et les intégrateurs, de nombreux salariés se sont lancés dans l'aventure de l'entrepreneuriat et aujourd'hui apparaissent des sociétés de détection de projet à destination de ces nouveaux consultants indépendants. Il est fort probable que si la crise de l'emploi perdure, de nombreux autres salariés suivent cet exemple.

Si tu changeais de métier ?

La Direction ou la gestion d'une structure tournée vers le loisir : golf, hôtel, spa, balnéo. De quoi attendre sereinement ma retraite (à 77 ans) tout en continuant à partager de vraies relations humaines et une qualité de vie professionnelle proche de la nature.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de la DFCG, du Portail des consultants, et bientôt du CICF.

J'essaie de consacrer mon temps libre à "détendre mes neurones" via le golf, le tennis (président de club avant 2000), le ski…la nature et les voyages !

Tes plus belles réussites

- Refonte des processus et systèmes de pilotage de grandes entreprises publiques ou privées : Ministère de la Santé, PMU, La Poste, France Télévisions
- Redressement financier d'une association sportive en zone sensible.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Éric PLACE

B2C and Marketing Director
PROXISERVE HOLDING

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3e année à l'IFAG, j'ai travaillé pour le **groupe Shell** comme contrôleur de gestion terrain à Nancy, pendant un an. Puis j'ai poursuivi ma carrière dans le groupe, en exerçant différents postes commerciaux et marketing, et en prenant à chaque fois de nouvelles responsabilités : chef de secteur, chef de marché pour la diversification des ventes hors pétrole, category manager responsable des produits alimentaires, responsable catalogue …

En 2003 je suis entré chez **Butagaz**, filiale de Shell, d'abord en tant que responsable marketing et communication, quatre ans avant que la direction du marketing ne me soit confiée. En 2009, j'ai élargi mon champ de compétences en prenant en parallèle la direction générale de **Gazinox**, filiale de Butagaz et en obtenant un **Master de management Business unit à HEC**.

J'ai rejoint en novembre 2010 **Veolia Habitat Services,** marque du groupe Veolia, en tant que directeur marketing stratégie et développement.

Depuis janvier 2012, je suis Directeur du marché des particuliers chez **Proxiserve**, spécialisée dans le marché des prestations techniques à l'habitat.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de poste, au pied levé, de la direction générale de Gazinox, sans passation de consignes. J'ai expérimenté les différences entre une grosse structure et une PME. J'ai appris à réagir et à décider vite, à déléguer, à gérer des négociations grands comptes en grandes surfaces alimentaires et bricolage.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur de l'énergie va beaucoup évoluer dans les prochaines années. Des énergies vont disparaître, d'autres apparaître. En matière d'énergies renouvelables, il faut être présent, en amont, pour lancer de nouveaux projets.

Si tu changeais de métier ?

C'est une volonté que j'aimerais concrétiser à terme : racheter une société, devenir chef d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

La chasse au gros gibier, les balades en montagne.

Tes plus belles réussites

- Obtenir mon Master d'HEC. Il n'a pas été évident de reprendre mes études à 40 ans et de passer une thèse en menant de front deux postes et ma vie personnelle. C'était une manière de clore une période et d'en entamer une autre.
- Avoir ma famille à mes côtés lors de la cérémonie de remise des diplômes. C'est un moment de reconnaissance très gratifiant, dont je me souviendrai longtemps.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Arthur RIEUTORD

Chargé de mission Entreprises
CLUB EXPORT RÉUNION

IFAG La Réunion - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué pendant 3 ans une formation en imagerie médicale et radiothérapie mais il y a peu de postes à La Réunion. J'ai alors poursuivi le chemin des études en faisant un BTS NRC en alternance chez **HG MEDICAL** Mon poste de commercial itinérant était très sympa car il s'agissait de vendre, aux parapharmacies, du matériel destiné à l'allaitement médical avec… démonstration à l'appui ! Lors de ma licence en Management des équipes commerciales, je travaille 1 an à **LA REUNION VILLE PROPRE** (filiale de Plastic-Omnium) où je suis en charge des appels d'offres et des dossiers techniques destinés aux professionnels. C'est à ce moment-là que j'intègre l'IFAG en alternance avec un poste de chargé de clientèle chez **REUNION DES TECHNIQUES AVANCEES (RTA)**, une société qui commercialise du matériel informatique.

En août 2016, je deviens Business Developer chez **DATA-PRISME**, une start-up qui a développé CHEETAH, une Plateforme de services qui unifie et sécurise toutes les données quel que soient leur format et lieu de stockage.

Deux ans plus tard, je rejoins **Le CLUB EXPORT REUNION** en tant que Chargé de mission Entreprises pour accompagner ces dernières dans le lancement de leurs projets export dans la zone OI.

La tendance à venir dans ton secteur ?

Dans la data, nous parlons beaucoup de Big Data qui consiste à agréger de gros volume de données provenant de sources diverses. Maintenant, il va falloir s'intéresser au Smart Data à savoir appliquer des traitements spécifiques aux données et à l'usage de l'Intelligence Artificielle dans les entreprises

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon passé dans le médical et mon expérience dans le numérique, couplés aux connaissances issues de l'IFAG, me permettent d'apporter une vision stratégique à mes clients.

Ce que la vie t'a appris ?

Je ne crois que ce que je vois ! Avoir une écoute active, tel un médecin de famille, m'a souvent permis de trouver des solutions et d'avancer dans mes projets.

Et pendant ton temps libre ?

Du Beachtennis et des sorties entre amis.

Ton ambition ?

J'aime bouger et voir les choses bouger autour de moi. C'est pourquoi faire du développement commercial me plait, j'ai l'impression d'être acteur de ma vie, de mon évolution professionnelle.

Ta philosophie de la vie ?

- Un problème sans solution est un problème mal posé."
(Albert Einstein)

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Daniel SANGOUMA

Directeur
OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT DENIS

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai suivi le cursus « spécial athlètes de haut niveau » proposé par l'IFG. A l'issue de cette formation, j'ai intégré l'IFAG qui m'a permis de suivre mes études (en 4 ans) et de faire les compétitions en même temps. A ma sortie de l'IFAG en 1996, je suis entré chez **Adidas France** au service commercial en IDF puis au Sports-marketing à Strasbourg. En 2000, j'ai dirigé 2 **clubs Moving** (20 salariés). Par ailleurs j'ai investi dans 4 salles en métropole. En 2002, **la Mairie de Saint Paul,** sur l'île de la Réunion où je suis né, me propose de devenir Directeur des sports. En charge des 350 agents pendant 2 ans, je poursuis ma route comme chef de Secteur pour la société **Ténésol OI** spécialisée dans le photovoltaïque et le chauffe eau solaire. Cette fonction m'amène, durant 4 années, à monter puis diriger une équipe de 10/12 agents commerciaux.

En 2008, je suis chassé par **Dionysport**, une SEM où je m'occupe du développement commercial autour de 3 axes : l'organisation d'événements sportifs, le conseil auprès de sportifs en devenir et la sensibilisation à la santé via des sportifs de haut niveau. A partir de mars 2013, je deviens Chargé de Mission à **l'Office Municipal des Sports de Saint Denis**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Adidas France pour 4 raisons. Tout d'abord, j'étais le 1er commercial recruté depuis 10 ans au sein de la force de vente. Il fallait s'intégrer dans une équipe soudée depuis longtemps. Ensuite, l'évolution d'Adidas qui est passée d'une société de fabrication à une société de marketing et en France de 3000 à 500 salariés Enfin, la rencontre avec le grand manager que fut M. Robert-Louis Dreyfus sans oublier la coupe du monde de foot de 1998 vécue de l'intérieur !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sport & business sont dans l'air du temps car ils représentent un levier financier intéressant et une caution culturelle pertinente pour certains pays (Chine, Quatar, pays émergents…). Il y aura du travail dans certains de ses secteurs dans les années à venir.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du squash et j'entraîne des jeunes en athlétisme. Autrement, je suis resp. de la commission dév. durable au DCF Réunion et trésorier du CMSR Réunion qui s'occupe du suivi médical des sportifs locaux de haut niveau.

Tes plus belles réussites

- Mon passage dans le service public où j'ai été Directeur des sports. Je suis arrivé avec un état d'esprit du secteur privé et très surpris de voir un autre mode de fonctionnement professionnel totalement différent. L'implication de chacun dans le projet d'entreprise n'a pas le même sens !

- J'ai réussi à faire évoluer les mentalités et ce fut, pour moi, une grande victoire !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Mireille SCHEHR

Fondatrice et Conseil en RH
SONKEI RH

IFAG Lyon - Promotion 2010

VAE validation des acquis d'expérience

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DESS Image Identité Mémoire obtenu à Lyon en 1994, j'ai travaillé 4 ans chez **Triangle génération humanitaire,** une ONG pour laquelle j'ai mis en place le service communication. J'ai ensuite intégré, grâce à Manpower, **LVL Médical**, un acteur de l'assistance médicale à domicile, en tant qu'assistante de direction et je suis devenue Responsable ADV régionale, en charge de 3200 clients. Cela m'a amenée en 2008 à prendre la direction d'une filiale du Groupe **Domusvi** (services à la personne) qui existait depuis 12 ans et pour laquelle j'ai réussi à augmenter le CA de 37%. Un des facteurs de réussite a été la création d'outils de recrutement et de fidélisation.

C'est ainsi qu'en 2011, j'étais prête à créer ma propre entreprise : le cabinet **Sonkei RH**, spécialiste des métiers en tension. Que recouvre cette notion ? Cela concerne les métiers pour lesquels il devient franchement difficile de recruter comme par exemple les métiers de contact : ascensoristes, employés de libre-service, aides à domicile…

Je propose d'accompagner mes clients dans la remise à plat de leur mode de recrutement : construction de processus d'évaluation des compétences transférables, élaboration de parcours d'intégration, développement d'une collaboration fructueuse avec le Service public de l'emploi. Mon objectif : les aider à réduire leur turnover et à fidéliser leurs salariés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand j'ai dirigé une agence d'aide à domicile, je me suis frottée à un vrai métier en tension. J'ai alors découvert qu'on pouvait recruter les gens autrement que sur la base du diplôme et réussir à les garder malgré un métier difficile et mal payé.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Comment lutter contre l'inadéquation des profils des candidats avec les attentes des entreprises ?
On parle aussi de plus en plus de « recrutement responsable » et d'ouverture à la diversité.

Si tu changeais de métier ?

Un poste de Secrétaire Général ou de Chargée de mission dans une instance patronale, pour rester au service des entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

Escalade et chant lyrique : 2 activités qui demandent humilité et persévérance.

Tes plus belles réussites

- Accompagner 7 salariées de l'aide à domicile dans l'obtention d'un titre professionnel par la VAE
- Quand un candidat que je coache trouve l'emploi de ses rêves.

Pourquoi la VAE ?

L'envie de détenir un diplôme qui soit raccord avec mon parcours professionnel et la volonté de rejoindre l'IFAG que je connaissais depuis 20 ans.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Laurent SEILER

Directeur du pôle pilotage de la performance et de la relation client DSI France ACCORHOTELS

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug AES, je travaille un an au Royaume-Uni puis reviens étudier à l'IFAG Paris où dès ma 3e année, j'intègre le **Groupe Accor**. C'était en 1990 et j'y suis depuis 23 ans !

Responsables des opérations des hôtels **Formule 1** en Pologne pendant 18 mois, je migre vers l'Allemagne afin de déployer les **Etap Hôtels**. 25 dossiers signés plus tard, je reviens en France en 1996 pour diriger plusieurs hôtels **Ibis** durant environ 3 ans. Puis, on me confie le développement d'un nouvel outil informatique de gestion hôtelière en France et en Allemagne pour les marques Formule 1, Etap Hôtel et Ibis. Cette mission durera plusieurs années et permettra au Groupe d'adopter notre système de réservation.

En avril 2007, j'intègre l'équipe du Marketing opérationnel **d'Ibis France** en tant que Responsable qualité et développement durable. Mon rôle consiste à piloter les outils d'audit interne (hygiène, produits) et à faire l'interface entre stratèges et opérationnels. Je suis également l'ambassadeur de la mise en œuvre des normes Iso 9001 et 14001 au sein des 380 Ibis en France.

De 2014 à 2017, je suis en charge de la Direction Qualité et Exp. Client et Dév. Durable. A partir de Déc 2017, je deviens Directeur du pôle pilotage de la performance et de la Relation Client au sein de DSI France **d'AccorHotels**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'achat du terrain du 1er Etap Hôtel à Berlin. La négociation du contrat s'est faite dans la langue de Goethe alors que je ne parlais pas un mot d'allemand 6 mois auparavant. J'ai dû travailler comme un fou mon allemand, c'est pourquoi la signature du contrat fut, pour moi, une très belle récompense !

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'heure d'un monde hyper connecté, l'écoute du client et la prise en compte de la responsabilité sociétale de l'entreprise représentent les enjeux majeurs.

Si tu changeais de métier ?

Je serais formateur ou coach, pour transmettre

Et pendant ton temps libre ?

En famille, avec ma femme et nos 5 enfants. Je suis aussi Président de l'association des parents d'élèves de l'Ecole de mes enfants dont la devise me parle : « Etre utile à tous et ne nuire à personne » (St Pierre Fourrier).

Tes plus belles réussites

- Le déploiement d'un système de réservation Inter-hôtels au sein du groupe Accor.

  Testé en France dans un premier temps, le système a été repris au niveau mondial !

- Une méthode de nettoyage permettant aux femmes de chambre d'utiliser moins de produit d'entretien tout en réduisant la pénibilité de leur tâche.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

David SHERMAN

Directeur général
ZEUS TELECOM SA

IFAG Paris - Promotion 1982

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Tout de suit après l'IFAG, je suis parti à Londres pour faire du volontariat pendant 1 an, dans mouvement de jeunesse type Scouts. Dès 1983, je crée **une société de fournitures de bureau** et démarche toutes les sociétés françaises installées à Londres. La demande m'amène parallèlement à créer, en 1989, une imprimerie pour fournitures de bureau. En 1992, je reviens à Paris et représente en France un opérateur Télécom américain : **IDT**. Trois ans plus tard, **Interoute**, un opérateur Télécom anglais me propose de devenir le patron de sa filiale française. La fibre entrepreneuriale reprend le dessus en septembre 1997 lorsque je m'associe pour créer **Lycamobile**. Un opérateur télécom, aujourd'hui installé à Londres, passé de 3 à 2000 salariés en quelques années.

En 2002, je décide de faire une pause car je passais beaucoup de temps en avion et adopte un statut libéral de conseiller en télécom. **Zeus Telecom SA** me propose de devenir leur Directeur Général. Nous faisons du conseil - auprès des chefs d'état – concernant le contrôle de trafic téléphonique international entrant.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 2 années passées en Centrafrique de 2005 à 2007 ont été, pour moi, extraordinaires en raison de la gentillesse des gens et de la fragilité du pays au demeurant absolument pas guerrier alors que les contrées environnantes (Tchad, Soudan) le sont.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Une concentration des opérateurs et un contrôle croissant des flux.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du social.

Et pendant ton temps libre ?

J'adore les échecs et fais de la natation régulièrement, 2 à 3 fois par semaine. J'essaie également d'être le plus souvent possible à la maison, en famille, avec mes 5 enfants.

Tes plus belles réussites

- Avec un de mes clients Telsoft, nous avons mis en place une passerelle pour le contrôle du trafic international entrant des Télécom en Centrafrique via le contrôle du préfixe téléphonique du pays, il s'agissait de vérifier ce que gérait les opérateurs Telecom afin d'en retirer des ressources pour l'état.
- Avoir encouragé et sponsorisé l'équipe de badminton de Centrafrique en 2006 en trouvant joueurs, terrain, équipement, sponsors…

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Philippe SOILLE

Fondateur et Associé
FORMAT PRO

IFAG Paris - Promotion 1975

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

A la sortie de l'IFAG, je reste chez **Bayard Presse** 2 ans, puis pars en Alsace, au sein du groupe **Kaysersberg**, en tant que chef de produits plastiques. Cette industrie m'intéressait, et décide de revenir à Paris pour acquérir un « verni technique » en plasturgie au CNAM.

General Electric m'a laissé le temps de finir cette formation, après laquelle, j'ai été promu en Hollande, comme Market development Europe automobile. Une opportunité m'amène à partir 3 ans aux USA, pour le **groupe Ferro plastics,** où j'en profite pour passer un MBA plasturgie.

J'exerce ensuite différents postes (ventes, achats etc) dans plusieurs structures dont celui de Directeur de département d'achats du **Groupe Sommer Allibert** (+ 1 milliard d'€ d'achats de matières 1ères)

Je reste dans ce secteur jusqu'en 1998, au moment où je rachète une société d'illumination, vendue en 2002. Après plusieurs postes dans des sociétés qui se revendaient les unes aux autres (Allied Signal, PCD…), je décide de travailler pour mon compte, en me spécialisant dans la création d'entreprise étrangère en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

- Directeur Général France / Espagne pour la division plastique du groupe pétrolier autrichien OMV
- Directeur commercial USA / Europe/Afrique de Ferro corp, en charge aussi des transferts marketings

Les tendances à venir dans ton métier ?

Comme dans la plupart des domaines, les tendances ne sont pas très optimistes, mais pour quelqu'un qui veut se lancer, il y a de la place !

Si tu changeais de métier ?

Je changerais de pays plus que de métier : l'Afrique du sud, que je connais bien me tenterait.

Et pendant ton temps libre ?

Bricolage, promenades et voyages : je retourne pour le plaisir (et pas pour le business) dans les pays que j'ai appréciés.

Tes plus belles réussites

- Organisation d'un réseau ventes et marketing international chez Ferro,
- PCD / OMV : poste de DG France Espagne
- Elu meilleur directeur des ventes Europe chez GE

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Katia TENENBAUM

Psychologue – Médiatrice / Consultante en prévention des risques psychosociaux ARPEM

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j''ai très envie de travailler dans les RH. Aussi je décide de compléter mon cursus à l'Ecole des Psychologues Praticiens (5 ans). En 4 et 5ème année, j'effectue mes stages à mi-temps à **l'IFAS** (Institut Français d'Action sur le stress). C'est le point de départ de ma carrière en entreprise où sur une période de 12 ans, j'accompagne plus de 1000 cadres en recherche d'emploi (outplacement, bilans de compétences) et crée en 2006 **AKTEAM**, une TPE de 20 personnes. Perte d'un marché important, je dépose le bilan et travaille mes deux seules années en tant que salariée. Là, je définis un nouveau projet professionnel et reviens sur le créneau du stress et des risques psychosociaux.

Je crée **ARPEM** en 2012 et me forme, en parallèle au métier de médiateur à l'Ifomène (2 ans). Aujourd'hui, je partage mon temps entre des diagnostics RPS/QVT, des formations pour Codir et managers (RPS/QVT, gestion des conflits…) et des médiations en entreprises.

Mes clients sont issus du secteur public (CNFPT, l'ANFH, l'ANDRH, Mairie de Beauvais…) mais aussi des entreprises privées comme TOKHEIM, VIDAL…

Ton ambition ?

Ce serait de faire de la médiation préventive : former les salariés à écouter et comprendre le point de vue de l'Autre, mettre en place des procédures internes pour résoudre les conflits dès qu'ils apparaissent, sans attendre des années d'accumulation de rancœurs et de dialogues inefficaces voire rompus.

La tendance à venir sur ton marché ?

L'amélioration de la qualité de vie au travail va devenir incontournable pour toute entreprise qui se veut pérenne à long terme. La médiation est une prestation encore très peu connue mais le marché va s'accroître de manière exponentielle notamment grâce à l'évolution des procédures de justice et du code du travail qui prescrit déjà la médiation comme une solution aux conflits professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Mon métier, c'est ma passion. La médiation est une prestation qui me comble même si elle me demande une énergie intense. A terme, j'envisage de me centrer uniquement sur cette activité.

Et pendant ton temps libre ?

Balades, ciné, maths (Terminale) et sans doute un peu de philo : c'est un plaisir de partager du temps en famille ! Le tout complété d'un travail indispensable sur moi (thérapie, formation, supervision).

Tes plus belles réussites

- Fait naître, aimer et élever 2 garçons équilibrés, ouverts et communicants.
- Avoir dirigé une TPE de 20 personnes pendant plusieurs années.
- Ouvert le champ des possibles à des dirigeants grâce à des diagnostics de qualité de vie au travail et l'accompagnement de plans d'actions.
- Débloquer des situations inextricables grâce à des médiations improbables.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Mélanie THEAULT

Responsable pilotage Qualité
INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Auditrice au sein du **cabinet Action Com**, j'ai été missionnée pour réaliser des audits qualité sur l'ensemble du territoire national. Au cours d'un audit sur Montpellier, je fais des rencontres qui m'amènent à devenir Auditrice Interne, en 2011, au sein du **Groupe EI**. Mes missions consistent alors en l'animation du système documentaire des certifications NF Service et Système CACES® Bureau Veritas ; le pilotage et l'accompagnement de la mise en place des projets qualité de l'entreprise.

Presque 5 ans plus tard, je rejoins **l'Institut Montpellier Management** en tant que Responsable Pilotage Qualité. Je pilote et impulse la démarche qualité auprès des acteurs du territoire.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rencontre avec l'équipe d'EI Groupe a été un vrai tremplin pour ma carrière : l'innovation, la réactivité et l'expérience sont des valeurs permanentes pour ce groupe en pleine expansion.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Piloter les projets du groupe, assurer une coordination transversale avec les équipes, intégrer le comité de direction pour orienter la stratégie du groupe, animer les thématiques Qualité

Si tu changeais de métier ?

Je resterai dans la qualité (auditrice ou formatrice). Sinon, j'ouvrirai un cabinet de beauté et soins du corps.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique ma passion l'agility depuis 15 ans (7 fois championne de France).

L'évolution des pratiques et techniques de cette discipline ont favorisé mon évolution (concurrente/ monitrice/ juge).

Depuis le début de cette année 2011, j'officie et partage ma vision avec les participants du concours. Cette activité m'a permis de déployer des compétences que je suis à même d'adapter au milieu professionnel.

La salsa et le fitness sont des loisirs qui me permettent d'être toujours en forme.

Tes plus belles réussites

- Mener des audits de labellisation m'a permis d'acquérir des connaissances sur les pratiques de consultante / auditrice externe. Une expérience riche en rencontre et en extension de mon réseau pro.
- Un élan et une dynamique ont été impulsés dès mon intégration à EI Groupe. Ce processus centré sur l'humain a des effets bénéfiques sur le bien-être dans l'entreprise

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE