

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



REPRENDRE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Olivier BOUCHET

Repreneur et dirigeant SAS CULAUD (Bois)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai passé 17 ans chez PPR en occupant 5 postes différents dans la partie importation et transformation de bois. De Directeur de site chez **Silverwood/PBM** (43 pers. 22 M de CA) à Directeur régional pendant 2 ans puis Directeur d'un centre d'importation (35 pers) pendant 7 ans, je suis devenu DG France de l'enseigne Silverwood (5 sites, 300 salariés, 110 M€) à Saint Malo.

L'entreprise sera vendue aux anglais en 2005. Quatre ans plus tard, je décide de rejoindre **Protac Ouest** (Groupe familial Rose) spécialisé dans la construction de bâtiments agricoles et l'importation de bois résineux. Nous sommes passés de 11 à 19M€ de CA en 3 ans et de 35 à 45 salariés. En 2013, je crée **France Bois conseil** et fais du consulting essentiellement pour la scierie Grouazel.

Quatre ans plus tard, je rachète **Culaud SAS**, une PME de 11 salariés réalisant 1,4M€ de CA, fabricant de composants en bois (marches, moulures, plans de travail, petits meubles...) pour le bâtiment, le nautisme et l'industrie. Notre spécificité : fabriquer des produits complexes sans contrainte de quantités, dans un délai court.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les matières premières nobles (bois, métal, pierre) reviennent à la mode après avoir été chahutées par la venue des matériaux de synthèse mais cela concerne des marchés plus restreints (nautisme/naval) que le bâtiment dont nous dépendons majoritairement.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une très bonne connaissance des essences de bois ainsi que les réseaux de fournisseurs ou sous-traitants sans oublier mon expérience en management et en développement commercial.

Ce que la vie t'a appris ?

Rester humble, rester simple, rester soi-même ! Être une valeur d'exemple pour manager ses équipes.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille source d'équilibre représente un soutien indéfectible dans mon aventure entrepreneuriale. Je fais également du sport : VTT, gym, course à pied. Je continue à être mentoré par un parrain du réseau entreprendre qui m'a prêté 45000€ à taux zéro... Je suis membre du CJD de Vannes.

Ton ambition ?

- Développer mon entreprise étendre nos bâtiments, peut-être en acquérir d'autres, développer de nouvelles niches de business liées à notre cœur de métier....

Ta philosophie de vie ?

- À chaque jour suffit sa peine ! Relativiser.



Paul BOUSIN

Fondateur et dirigeant de TALKAG
(Plateforme agricole) et de SOYTOUCH
(Silo/soja) et SOYCAIN

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Reprendre
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à créer tes entreprises ?

Mon père a créé le **SILO DU TOUCH (SOYTOUCH)** en 2004. Précurseur, il a également ouvert la filière soja en France mais ses débuts furent difficiles. Aussi après mon alternance chez **AIR LIQUIDE** où j'ai vendu du gaz pendant 2 ans, j'ai aidé mon père à restructurer **SOYTOUCH**. L'entreprise est passée de 1M€ de CA en 2009 avec 2 salariés à 30M€ de CA en 2021 avec 25 collaborateurs.

Le développement s'est effectué grâce à la diversification. En 2013, il y a eu une hausse du prix du soja. Nous avons pris un billet d'avion avec mon frère et nous avons créé **SOYCAIN** en Afrique de l'Ouest. Aujourd'hui, on forme 35000 producteurs de soja, tournesol, maïs, cajou. On les conseille, on les audite puis on leur achète les grains, qu'on nettoie et reconditionne. 100 personnes travaillent pour nous en Afrique pour un CA de 40M€ en 2020. On produit 40000 tonnes de soja en France (qu'on exporte à 95%) et 55000 tonnes de soja en Afrique de l'Ouest.

La plateforme **TALK AG.COM** est une bibliothèque du savoir agricole, un réseau social pour échanger sur les pratiques (25000 agriculteurs inscrits) et un moyen de digitaliser nos formations.

Quelle est ton offre ?

Aujourd'hui, nous sommes négociant en grains spécialisé dans le soja avec 4 métiers :

- Accompagner la filière en conseillant les producteurs de soja.
- Stockage, conditionnement et nettoyage des graines
- La promotion à l'international
- La R&D de nouvelles variétés et outils numériques

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'agriculture française doit changer pour devenir plus verte mais les consommateurs aussi car ils veulent des prix toujours tirés. Résultats : 1/3 des produits bio sont importés !

Le marché du soja est porteur car il s'agit d'un aliment protéinique en plein essor particulièrement en Asie (lait de soja, Tofu).

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas hésiter, aller vite et prendre du plaisir dans son job. Je peux dire aussi que le travail et les efforts paient toujours.

Ta philosophie de vie ?

Je suis un éternel optimiste et je pense que cet état d'esprit peut vraiment aider à devenir un entrepreneur heureux.

Liens utiles

www.silosdutouch.com

www.talkag.com

[Vidéo Silodutouch](#)

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Patrick BRUNET

Repreneur cofondateur Holding ADOA (Automatisme/Motorisation)

IFAG Paris - Promotion 1991

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je commence par être commercial chez **Legrand** dès ma 3^e année à l'IFAG de 1990 à 1993. L'expérience terrain m'amène à faire du marketing chez **Magneti Marelli** (un équipementier, filiale de Fiat) en tant que chef de produit. Trois ans plus tard, **Philips composants** me propose la responsabilité du développement commercial des grands comptes de la sous-traitance électronique. J'y manage une équipe de 5/6 personnes pendant 5 ans et apprends le commerce à l'international (US, Asie, Europe).

Fin 2001, un de mes contacts du groupe américain **Flextronics** (150 usines dans le monde, 200 000 collaborateurs, 30Mds \$ de CA) me propose la direction de la Supply chain France. Un an plus tard, je deviens DG de **Flextronics en France** (500 M€) et dirige une usine de 1000 personnes située à Laval. En 2005, nous fermons cette usine. Puis, je dirige trois usines en France pendant 2 ans pour ensuite être en charge du management de divisions au sein du groupe avec une dimension plus internationale.

Fin avril 2013, je me sentais prêt pour entreprendre et décide de quitter Flextronics pour racheter une société.

Je travaille sur le dossier avec un ami, Hervé Lescure, connu sur les bancs de l'IFAG il y a plus de 25 ans! Nous investissons ensemble plusieurs millions d'euros pour racheter 2 entreprises spécialisées dans la motorisation et automatisation des fermetures. Elles réalisent 5 M€ de CA avec 20 salariés. Notre ambition est de développer un groupe industriel de 20M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fermeture de l'usine de Laval qui comprenait 1000 salariés avec un 1^{er} plan puis un 2^e et enfin la fermeture. En tant que dirigeant, j'ai compris l'importance d'être juste humainement même si les décisions sont difficiles. J'ai également appris le processus de restructuration et de ré-industrialisation au sein d'une localité et de son environnement économique-politique.

La tendance à venir dans ton métier ?

La motorisation est encore un métier d'artisan. Notre ambition est de devenir un groupe industriel dans le domaine sachant que le taux d'équipement automatisé est faible en BtoB ou BtoC (20% en moyenne).

Tes plus belles réussites ?

La dernière! Le fait d'avoir repris ces 2 entreprises et de l'avoir fait en 6 mois au lieu de 2 ans comme je l'avais initialement imaginé et avec un ami !

Tes conseils de repreneurs de sociétés ?

- **1^{ère} étape** : se faire une note de cadrage comprenant ses souhaits : contexte, valorisation, secteur...
- **2^e étape** : se faire alimenter en dossier par des structures spécialisées en cession afin d'avoir le choix.
- **3^e étape** : travailler le BP et rencontrer les cédants. Nous étions en compétition face à des personnes morales qui proposaient plus d'argent et nous avons su convaincre les cédants.



Laurent CONSTANTIN

Président-Directeur Général ACTI (Agence digitale)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à créer ton agence de com' ?

J'ai d'abord connu une superbe expérience chez **Handicap International**. Responsable de la collecte de fonds privés hors mailing, j'ai vécu l'aventure du Sac à Sapin. Ensuite je suis devenu Directeur Marketing chez **Consoshop** une enseigne de la grande distribution (120 personnes) et Directeur Général Adjoint.

En 2001, j'ai l'opportunité de **reprendre** 50% de **l'agence web acti**. Je saute le pas et deviens entrepreneur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésitation Handicap International, l'autonomie, l'esprit d'équipe, la beauté de la cause défendue et les succès de cette ONG (prix Nobel de la paix).

Acti va de paire en termes d'expérience marquante. Sans connaissance web, j'ai surpris mes amis et notre banquier. Nos actionnaires m'ont soutenu. La réussite est au rendez-vous, notre agence compte dans le paysage digital.

Visitez notre site acti.fr et vivez une expérience digitale ☺

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

C'est simple, ce que je fais aujourd'hui n'existait pas il y a 5 ans, et bien dans 5 ans ce sera pareil.

Le web a de génial ce perpétuel recommencement et cette nécessité de créativité permanente.

De manière plus pragmatique le web sera a minima mobile, géolocalisé et vidéo.

Si tu changeais de métier ?

Un métier de passion, un secteur en mouvement, peut-être à l'étranger.

Et si je pouvais être libéré de toutes contraintes matérielles j'aimerais me consacrer à une fondation sur l'éducation.

Et pendant ton temps libre ?

L'engagement associatif a toujours été un fil rouge : j'ai été Président de l'association des diplômés de l'IFAG pendant plus de 10 ans. Je suis aussi Administrateur de Avenir Santé (prévention santé auprès des jeunes / 20 salariés), membre actif du Medef Lyon Rhône.

Cinéma, lecture de la presse et golf m'apportent une bouffée d'oxygène.

Tes plus belles réussites

- Celles qui sont à venir et à partager avec mes associés et notre équipe
- Le sac à Sapin un produit - partage créé chez Handicap International. Il devient une success story avec plus de 650 000 ventes/an puis est élu, en 1996, le produit le mieux marketé d'Europe.



Philippe DALAUDIERE

Repreneur et Directeur Général DALOFI SA (Hôtellerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A 17 ans, j'envisageais déjà de reprendre l'entreprise familiale ! Après un BTS de commerce International, j'enchaîne avec l'IFAG pour acquérir des connaissances en gestion/finance.

Une fois le diplôme en poche, je pars faire l'armée en 1999 et deviens un an plus tard, responsable d'une agence **Easy Rent a Car**. En 2001, on me propose un poste de chef de rayon chez **Casino** où je reste 2 ans avant d'être recruté par le groupe Auchan, pour devenir responsable d'un magasin **Atac** avec une équipe de 45 personnes à gérer. Cette aventure dans la grande distribution dura 4 ans et fut extrêmement précieuse pour moi. J'y ai appris le management, la gestion du stress au quotidien, la maintenance d'un BU, l'équilibre financier... vraiment beaucoup de choses qui me servent encore aujourd'hui !

En 2005, mon père me propose d'intégrer la structure. Aujourd'hui, la direction de la holding **Dalofi SA** est un tandem. Depuis 8 ans, notre association a permis de faire passer le CA de 4,2 M€ à 7,5 M€ de 35 à 70 personnes et de 157 chambres à 300 aujourd'hui !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je travaillais dans la grande distribution, j'ai vécu un braquage. Une situation extrême gérée avec calme et une autorité naturelle envers l'équipe qui m'a moi-même surpris alors que j'étais simple chef de rayon. En effet, mon responsable de l'époque s'était barricadé dans les toilettes ! On se découvre souvent des ressources insoupçonnées dans de tels moments !

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'heure d'Internet, l'hôtellerie doit avoir une stratégie à double détente : se réapproprier le rapport au client en jouant sur la proximité ; proposer les meilleures offres sur la toile via la mise en œuvre du Yield management.

Si tu changeais de métier ?

Architecte pour construire et adapter le bâti à l'environnement humain.

Et pendant ton temps libre ?

Sportivement, je suis passionné de basket depuis l'âge de 7 ans. Localement, je suis Vice-président de Roannais Tourisme (Agglomération), élu tourisme de la CCI de Roanne depuis 2010, membre du bureau de région du C.J.D. J'appartiens également au bureau de l'association des franchisés Ibis.

Tes plus belles réussites

- Mon fils
- Le développement du Groupe depuis 2005 puisque nous avons doublé de volume dans tous les domaines : CA, collaborateurs, établissements, nombre de chambres
- Arriver à sortir de ma zone de confort et être ainsi montrer en exemple dans le Rapport annuel du Groupe Accor



Jean-Philippe DUMONT

Repreneur et dirigeant ARDEX EMBALLAGES (Alimentaire)

IFAG Paris - Promotion 1993

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon père était agriculteur et je me suis naturellement orienté vers un BTS Agroalimentaire. Après un stage de 6 m chez **GEMEF Industries** à Aix, je décide alors de poursuivre mes études. L'IFAG me permet de faire ma 3^e année au **SIRPA PRESSE** à Paris puis, dès ma sortie en 1993, d'entrer chez **CHRISTIAN LACROIX ACCESSOIRES** (filiale de Louis Vuitton Malletier). Une expérience commerciale riche puisque chacun des 3 commerciaux se partageait 1/3 de la France, 1/3 de l'Europe et 1/3 du reste du monde. Pourtant, au bout de 5 ans aucune perspective ne m'est proposée.

Je rejoins alors en 1998 la société de mon beau père, la **CORDERIE PRIEUR** spécialisée dans la ficellerie alimentaire et qui détenait 80% de part de marché. Après 2 ans de commercial, je deviens le PDG en 2001 puis nous revendons l'entreprise en 2005 à notre principal concurrent. J'enchaîne en devenant directeur commercial puis Directeur Général de **LA CORPO**, une coopérative de boucherie charcuterie réalisant 24 M€ de CA avec 160 personnes. Après la mise en œuvre d'un dépôt de bilan très formateur, je rachète en 2008 **ARDEX EMBALLAGES (alimentaire)**, société de 3 personnes réalisant 1,8 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis arrivé comme DG à la Corpo, une coopérative plutôt mal gérée qui a déposé le bilan très vite, j'ai appris les PSE, les tableaux de bords et qu'il est préférable de déposer le bilan lorsqu'il reste encore quelques actifs et des ressources dans la société. Sinon il est difficile de la redresser !

La tendance à venir dans ton métier ?

Aujourd'hui il s'agit de trouver des fibres plus solides pour diminuer le grammage du papier ou de réduire le poids du plastique, c'est le rôle de l'éco-emballage. Les sacs recyclables coûtent encore trois fois plus cher que les autres !

Si tu changeais de métier ?

Je vivrais et travaillerais loin d'une ville et partirais faire un tour du monde (Indonésie, Chili, Nouvelle-Zélande ...).

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du tennis toutes les semaines dans la mesure du possible. J'ai participé un temps au « Réseau urgence » qui aide les personnes surendettées !

Tes plus belles réussites

- La reprise d'Ardex. Je n'ai connu quasiment aucune surprise ou écueil dans ce rachat car la société était saine comme annoncé ! Je me suis fait aider par une avocate spécialiste des LBO et un commissaire aux comptes.
- Cela m'a permis de la faire évoluer très rapidement puisque depuis le rachat en 2009 avec 3 personnes et 1,8M€ de CA, nous sommes aujourd'hui toujours à 3 personnes pour 4,2 M€ !



Laurence DURAND

Gérante WEYGA (Impression, façonnage)

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à reprendre une entreprise ?

A l'IFAG Angers, j'ai effectué mon stage de 3^{ème} année en tant qu'assistante marketing chez **Renault**. A l'issue de ce stage, la concession m'a embauchée comme chargée de communication. En 2009, **Peugeot** me propose un poste d'assistante publicité, en VIE, au sein de la filiale de Coventry, en Angleterre. J'y reste 18 mois et de retour en France, j'intègre le service marketing au siège international du groupe **PSA Peugeot Citroën**. En juillet 2011, je deviens chef de projet web en charge du déploiement des sites internet **Peugeot** à l'international et de la cohésion de l'identité graphique du groupe. Puis, je suis en charge de la création de l'équipe Digital Performance pendant un an.

Je rejoins l'agence digitale **Equancy Paris** en 2014. Début 2016, je pars à **Equancy Shanghai** pour y développer l'activité Digitale. Cette expérience asiatique m'a plu et, en Août 2017, je décide de créer mon agence digitale, **Drive**, au Vietnam, où les démarches sont plus faciles. En août 2019, je reste Partner de Drive mais rejoins **Annam Group**, leader de la distribution de produits (vins, boissons, cosmétiques) haut de gamme Viet Nam / Cambodge / Laos /

Myanmar où j'étais en charge de la stratégie digitale du groupe.

En 2023, je reviens en France et me forme au CRA avec l'objectif de reprendre une entreprise. En avril 2024, je reprends avec mon conjoint WEYGA, une société qui accompagne depuis 1942 les imprimeurs, agences et cartonners dans le façonnage de tous types de support papier et carton compact.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je dirais le VIE à Coventry qui m'a appris une bonne partie de mon métier et m'a permis de pratiquer un Anglais courant. Sans doute un tournant dans ma carrière professionnelle et un véritable enrichissement culturel et relationnel.

Si tu changeais de métier ?

C'est fait puisque j'ai créé ma structure basée sur le conseil aux entreprises et les problématiques digitales.

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage dès que j'en ai la possibilité. J'adore découvrir des pays, des nouvelles villes et aller à la rencontre des gens.

Tes plus belles réussites

- Le développement de l'équipe Digital Performance d'Equancy Paris. Nous avons triplé les effectifs en deux ans et augmenté le chiffre d'affaires.
- Mon nouveau poste en Chine qui m'offre la possibilité de découvrir une nouvelle culture.



Jérémy FRANÇOIS

Directeur Général

GROUPE FRANÇOIS PNEUS

Repreneur
d'entreprise

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à reprendre l'entreprise ?

Cela s'est fait tout naturellement. Après avoir obtenu mon diplôme à l'IFAG, j'ai été recruté par le premier fabricant mondial : **BRIDGESTONE**, en région parisienne.

Après plus de 4 ans au service marketing moto, puis en tant que responsable de secteur île de France Tourisme, j'ai décidé de rejoindre l'entreprise familiale **FRANÇOIS PNEUS** créée par mon grand-père en 1951.

Une opportunité s'est présentée pour entreprendre une croissance externe. Nous avons créé, mon père et moi la **SAS GROUPE FRANÇOIS** pour reprendre 3 points de ventes supplémentaires sur la région toulousaine. Aujourd'hui, nous avons 5 agences sur le Tarn et Toulouse avec 50 salariés. Nous réalisons un volume de 40.000 pneus tourisme et 5.000 pneus agro-industriels et poids lourds. Notre cœur de métier : le pneumatique et l'entretien des véhicules.

Mon job consiste à m'occuper de tout l'opérationnel des agences mais également de la gestion des hommes qui nécessite beaucoup de temps et d'énergie. Je mets tout en œuvre pour que tout le monde avance dans la même direction. Un beau défi !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Notre métier est en pleine mutation, les gens sont de moins en moins propriétaires de leurs véhicules. Dès lors, nous traitons davantage avec des réseaux de loueurs qu'avec le client final. Par ailleurs, l'électrique va limiter nos interventions sur ces véhicules. Nous nous réinventons chaque jour pour faire plus de volume et offrir à nos clients de meilleurs services.

Ce que la vie t'a appris ?

Toujours rester optimiste. Je suis très optimiste de nature, mais il en faut énormément pour entreprendre de nos jours. Il ne faut rien lâcher et persévérer tous les jours malgré les obstacles et les difficultés.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, notamment de la course à pied et du Crossfit. Cela me permet d'évacuer les tensions. Une bonne hygiène de vie est indispensable pour être performant, au travail comme dans la vie quotidienne. Tout est une question d'équilibre.

Il est très important également d'être bien accompagné dans son quotidien et j'ai cette chance.

Ta philosophie de vie ?

« L'optimisme est une forme de courage qui donne confiance aux autres et mène au succès »
(Badin-Powell)

Liens utiles

www.toulouse-pneus.fr



IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Eric HUNAUT

Président du Directoire de
FARAL SA et CHAPLAIN SAS
(Mécanique industrielle et Métallurgie)

IFAG Auxerre - Promotion 1996

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DUT en Génie Mécanique et Productique, j'intègre l'IFAG et pars faire ma 3^e année à l'étranger, au service marketing d'un équipementier américain.

De retour en France, je reste 2 ans chef de produit chez **KS MOTORAC** (équipementier) jusqu'à ce que mon père m'appelle pour reprendre l'entreprise familiale **FARAL** créée par mon grand-père. En 2002, je rachète cette société lavalloise qui emploie 63 salariés pour 9M€ de CA, et redonne une seconde vie aux moteurs, culasses, boîtes de vitesses et turbos détériorés.

Depuis 2008, je dirige également la société **CHAPLAIN**, rachetée à Spie. Basée à Rennes, Nantes et Quimper, elle compte 150 personnes et réalise 18,5 M€ de CA. L'activité s'articule autour de 3 pôles :

- La chaîne cinématique
- L'industrie : maintenance, usinage, air comprimé et bobinage. (Reprise en 2011 de **MAYENNE BOBINAGE**)
- L'énergie (**CHAPLAIN ENERGIE**) : vente et maintenance de centrales de méthanisation et de centrales de cogénération. Rachat de l'entreprise **MASSON** en 2010, pour prendre en charge la fabrication, l'installation et la maintenance de groupes électrogènes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience à l'étranger fut très riche. J'ai pu apprécier d'autres manières d'appréhender l'entreprise, la gestion, le business. En France, on est « jaloux » de quelqu'un qui est bon en affaires. Aux EU, on se dit « Comment faire pour réussir comme celui/celle que j'admire ? » Cette manière de voir m'aide encore aujourd'hui à gérer mes sociétés.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les perspectives sont bonnes. La reconstruction est devenue noble (Faral), les énergies renouvelables et la cogénération également (Chaplain). Les services de maintenance aux industriels représentent une source de revenus pérenne en raison de la proximité et valeur ajoutée apportées.

Si tu changeais de métier ?

Si je n'avais plus aucun engagement entrepreneurial, je ferais de la politique.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis élu à la CCI, mandataire au Medef et à l'UIMM et participe aux jurys de sélection du Réseau Entreprendre.

Plus personnellement, je passe une bonne partie de mon temps libre avec mes 4 enfants et fais du jogging régulièrement en allant parfois jusqu'au marathon comme celui de New York.

Tes plus belles réussites

- La reprise de Chaplain en 2008. J'ai remis un « esprit PME » dans cette entreprise. Nous sommes passés de 15 M€ de CA à 18,5M€ en moins de 5 ans et de 140 à 153 salariés.
- La reprise de Faral avec une transition dans la tranquillité et le lancement stratégique de la famille Turbo en 2010 qui représente, aujourd'hui, 50% de notre CA.
- Avoir été élu manager mayennais de l'année 2013 par les DCF.



Cyril LACROIX

Agent Général et dirigeant AXA

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à reprendre une entreprise ?

Très tôt, j'ai voulu travailler dans la grande distribution. C'est ainsi qu'en 3^e année de l'IFAG, j'ai obtenu un poste de chef de secteur chez **MARIE-UNIQ**, une société anglaise fabricant du beurre et de la margarine. Cette période m'a permis de devenir Resp. Régional en Rhône-Alpes, de la société **PICANDINE**, producteur de fromages de chèvre. Au bout d'un an, Picandine est acheté par **TRIBALLAT-RIANS** qui me nomme Responsable Compte clef junior (Carrefour). Ce fut le début d'une aventure de 10 ans chez Rians où j'ai occupé de nombreux postes : Resp. Comptes clefs junior marques nationales, Resp. Comptes clefs marques distributeurs, Directeur Régional Rhône-Alpes (équipe de 8 chefs de secteurs) pour finir Directeur National des ventes (35 personnes).

Puis le dirigeant de **LA BOVIDA** (équipements de cuisine), me propose la Direction Commerciale de son entreprise. Je franchis le pas en Mars 2011, pour prendre en charge l'activité commerciale de 190 pers. (sur 340 pers. au total), 27 magasins et 56 M€ de CA.

À partir de mai 2015, j'accepte le poste de Directeur National des Ventes chez **MARIE** et relève ce challenge pendant plus de 6 ans.

En 2022, j'opère un nouveau virage en devenant agent d'assurance **AXA**. J'ai repris les agences de Baugy, Mennetou salon et Nérondes avec un associé. Objectif : développer un portefeuille de plus de 2 000 clients diversifiés (particuliers, pros, agriculteurs, entreprises et associations sportives) avec 3 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le changement de secteur à 90° : je suis passé de chez Rians (agroalimentaire), où je maîtrisais tout, à La Bovida (Équipement), une activité inconnue pour moi. Un virage réalisable avec beaucoup de travail et de l'expérience sachant qu'il y a une base commune : le management !

Si tu changeais de métier ?

Si demain, je devais me réorienter, je me dirigerais vers la formation, car j'aime transmettre.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien et vice-président du club de tennis de mon village. J'appartiens également au CJD de Bourges et, depuis quelques temps, j'interviens à l'IFAG Montluçon pour délivrer des cours sur la distribution et récemment le recrutement !

Tes plus belles réussites

- Ma famille avec ma femme, également IFAGuienne, (Céline Pollet - 1995) et mes 3 enfants !
- La reconnaissance de mes équipes lorsque j'ai quitté Rians. Une surprise ... c'est en partant de l'entreprise, comme je l'ai fait, que j'ai pu mesurer, à travers leur témoignage, ce que je leur avais apporté, ainsi que beaucoup de messages de sympathie.



Jean-François LUFEAUX

Repreneur & Directeur Général Associé SOLF PRODUCTION (Lunettes Made in France)

IFAG Paris - Promotion 1989

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai fait toute ma carrière dans l'informatique en commençant lors de ma 3^e année à l'IFAG en tant qu'ingénieur commercial chez **ISI-OGIP, un intégrateur**. J'ai démissionné pour partir 1 an, à San Francisco, suivre des cours à la Golden Gates University. A mon retour en France, je suis revenu 2 ans chez **ISI-OGIP** en passant d'ingénieur d'affaires à responsable d'une équipe de 4 commerciales. Ensuite, je suis resté 2 ans comme ingénieur d'affaires au département grands comptes de **TANDON COMPUTER**. Cette étape m'a permis d'entrer chez **COMPUWARE**, un éditeur de logiciels américain. En 6 ans, j'ai évolué d'ingénieur d'affaires à directeur des ventes d'une équipe de 12 commerciaux.

Je rejoins ensuite **MICROMUSE** comme Business Manager pour Cisco. Pendant 2 ans mon rôle consiste à motiver les commerciaux de Cisco d'intégrer nos logiciels dans leurs offres. En 2002, je décide de créer **IDEO TECHNOLOGIES** avec 2 associés. Initialement, nous voulions représenter des sociétés américaines de logiciels. Nous avons vite évolué vers une société d'expertise en technologies open source Web.

Je vends mon entreprise en 2012 et reprends une manufacture de montures de lunettes optiques et solaires en Normandie : **SOLF PRODUCTION**.

En 2018, je crée la marque de lunettes **STRUKTUR EYEWEAR** dont je suis Président.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 6 années passées chez Compuware. Je suis passé du hard au soft : un autre monde avec des méthodologies liées à la vente stratégique. Ce fut enrichissant professionnellement car j'ai progressé avec le même manager qui lui-même à évolué. C'est aussi là que j'ai rencontré un de mes futurs associés.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du cinéma, réalisateur de films !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai une passion pour la High Tech et passe du temps à m'informer sur le sujet au quotidien. Sinon, je fais du jogging toutes les semaines et moins régulièrement du tennis et du golf.

Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise Ideo Technologies en 2002 et sa progression de 3 associés au départ à plus de 130 salariés ETP au moment de la revente en 2012.
- Avoir réussi à rester indépendants et avoir développé l'entreprise Ideo Technologies sur fonds propres, sans pénaliser la rentabilité.



Stephan MALAQUIN

Gérant LES 3 PILIERS (Restaurant)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu devenu repreneur et gérant d'entreprise ?

Tout a été question de rencontres et d'opportunités. J'ai rencontré Fabrice et David lors d'une de mes expériences au **CHATEAU DU BOISNIARD** en Vendée. Ce fut un coup de cœur professionnel. Nous avons la même vision du métier, le même amour et respect des produits. A la recherche de nouveaux horizons et d'évolution dans ma carrière, je suis parti du côté d'Angers. Nous avons toujours gardé contact.

Puis, s'est présentée à nous il y a 6 mois l'opportunité de reprendre le restaurant familial des parents de David. Après un temps de réflexion, j'ai décidé de sauter le pas et de commencer cette nouvelle aventure avec mes 2 nouveaux acolytes et de faire revivre l'établissement **LES 3 PILIERS**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce fut la dernière en tant qu'Adjoint de Direction Hôtellerie-Restauration. Elle fut marquante tant par le côté atypique de l'établissement : hébergements insolites en roulottes et bateau-restaurant que par les missions qui m'étaient confiées.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'hôtellerie restauration est un métier d'avenir qui recrute. On peut y faire de très belles carrières, mais il faut avant tout être passionné car c'est un secteur très exigeant.

Si tu changeais de métier ?

Je ne changerai pour rien au monde de métier, j'aime trop ce que je fais. J'aime transmettre ma passion pour la gastronomie et le vin, faire découvrir de nouveaux goûts, de nouvelles associations et surtout procurer du bonheur au gens.

Tes plus belles réussites

- Devenir gérant de mon propre établissement à toujours été mon rêve. J'ai toujours fait en sorte de garder ce rêve dans un coin de ma tête, fil conducteur qui a influencé mes études et mes expériences.



Vasken PAMOKDJIAN

Associé-Dirigeant FINECO EUROFINANCEMENT (Recherche en Financement de R&D)

Repreneur
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après avoir passé une année - de 1994 à 1995 - dans une grande entreprise d'assurance Suisse en tant que chargé de clientèle patrimoniale, j'ai pris la gérance de **FINECO dès 1994**, l'entreprise dont mon père était le fondateur et le Directeur scientifique.

Cette société créée en janvier 1994 propose de l'ingénierie du financement de la R&D pour les entreprises industrielles et services aux industries. Il s'agit de valider les projets R&D d'entreprises privées au regard des critères d'éligibilité de subventions nationales et européennes ; de monter les dossiers de demandes de subventions ou avances remboursables, d'aider les sociétés à mettre en place des méthodologies rigoureuses en matière de Crédit d'Impôts Recherche.

Notre équipe est composée d'ingénieurs et docteurs dans de multiples filières scientifiques (biotechnologies, chimie, électronique, mécanique, plasturgie informatique, matériaux...).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis depuis plus de 20 ans en tant qu'entrepreneur dont le défi est de

Faire progresser plusieurs paramètres en même temps : qualités des prestations et des relations humaines (partenaires, collaborateurs, clients), performances économiques, engagement de l'entreprise dans sa responsabilité sociétale (actions humanitaires, mécénat culturel, formation des jeunes...).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Des besoins d'accompagnement pédagogiques et méthodologiques entre les directions R&D et les directions financières
- La myriade de financements dédiés à la R&D et la mouvance des réglementations favorisera les sociétés de conseil ayant un rôle de « guichet unique ».

Si tu changeais de métier ?

Œnologue !

Et pendant ton temps libre ?

Ma passion : « le genre humain », j'aime partager des moments de convivialité avec ma famille et mes amis. Egalement administrateur d'une caisse de Crédit Mutuel + animateur de réunions du type « Savoir communiquer avec son banquier », pour les créateurs d'entreprises.

Tes plus belles réussites

- Assumer un business model à contrecourant de tout le monde et ce depuis la création de l'entreprise : une rémunération au forfait et pas au pourcentage, pas de commerciaux et d'actions commerciales directes.
- Avoir su allier le développement de l'entreprise et une politique sociale engagée. Résultat pas de turn-over !



Thierry RAVIER

Président Directeur Général TRANSPORTS GERVAIS

Repreneur
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1983

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après l'IFAG, je deviens Responsable Merchandising chez **YOPLAIT** pendant 3 ans. Ensuite, j'entame un parcours davantage commercial. Directeur Régional des Ventes chez **TEISSEIRE** à Grenoble pendant 2 ans, j'enchaîne 4 années au poste de Directeur des ventes France chez **XYLOCHIMIE** (Xylophène et Bondex) où je pilote 40 commerciaux.

BOIRO, 1^{er} fabricant de peinture en France et filiale de **AKZO NOBEL**, me propose la Direction Générale de son entreprise de 130 salariés. Un poste que j'occupe 8 années jusqu'au moment où le groupe Akzo Nobel m'offre l'opportunité de diriger la **filiale en Tunisie et Lybie** constituée de 320 salariés. Je m'installe en Tunisie avec ma famille mais la 3^e année, mon permis de travail n'est pas renouvelé. Alors, je reviens en France en 2003 pour prendre la Direction Générale de la partie second œuvre (peinture, revêtements de sol) d'Akzo Nobel en région Sud-Ouest qui représente alors 22 agences, 120 salariés et 30M€ de CA.

En 2006, je saisis une opportunité et rachète **GERVAIS TRANSPORTS** (90 personnes) puis **INTERPOOL** (25 salariés)

(18 personnes) en 2007 et **DAUPHINE 38** en 2010. Le Groupe **GERVAIS TRANSPORTS** représente aujourd'hui 120 salariés pour 15 M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction de la filiale tunisienne d'Akzo Nobel. Il a fallu intégrer des normes de qualité organisationnelles et environnementales, pour produire 30 000 tonnes de peinture/ an, dans un univers culturel absolument pas normé. Une véritable gageure managériale ! Au bout de 2,5 ans, tout le monde adhérerait avec respect et envie de travailler.

La tendance à venir dans ton métier ?

En raison des charges salariales énormes, le secteur va forcément connaître des regroupements importants et l'offre se structurera autour de prestations complètes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de chevaux de course. J'ai d'ailleurs été jockey durant 16 ans et suis propriétaire aujourd'hui de 7 chevaux. Durant mon temps libre, je les monte le plus souvent possible et suis commissaire de courses.

Sinon, je suis également Vice-président de la FNTR Rhône-Alpes (Fédération Nationale des Transports Régionaux).

Tes plus belles réussites

- Ma famille, ma femme et mes 2 enfants
- Le chemin parcouru