

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



ACHATS & LOGISTIQUE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Farid ABDELHAK

Acheteur RICHARDSON

IFAG Nîmes - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS assistant trilingue (Anglais, allemand, Français) m'a permis d'améliorer l'apprentissage de langues étrangères de faire 2 mois de stage aux Usa en 1^{ère} année et 2 mois en Allemagne en 2^e année.

Ensuite, j'intègre l'IFAG en alternance et découvre les achats avec mon premier poste d'assistant acheteur chez **CRP**, un importateur de souvenirs et de l'art de la table en provenance de Chine.

Cet emploi me permet de rebondir et de trouver un CDI chez **SOCOM devenu SIMPSON STRONG-TIE** dès ma 3^e année à l'IFAG. J'occupe le poste d'acheteur pendant 5 ans dans cette entreprise de 25 personnes qui fabrique de la résine pour scellement chimique servant à fixer des tiges de fer à béton. Nous sommes le seul fabricant en France et vendons nos produits - conditionnés en cartouche - aux Usa, en Europe, en Asie.

En 2016, je rejoins au poste d'acheteur **RICHARDSON**, leader de la distribution de salle de bains, de matériel de chauffage-climatisation, d'énergies renouvelables et plomberie mais aussi carrelage, outillage et électroménager.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les acheteurs recouvrent plusieurs casquettes qui vont toutes s'accroître.

- Un rôle financier en apportant des solutions d'économies d'échelle.
- Un rôle d'animation transverse avec des achats industriels qui se mêlent de plus en plus à ceux des services impliquant une liaison constante avec tous les pôles de l'entreprise.
- Un rôle de représentation corporate puisque les achats se réalisent aujourd'hui au niveau mondial et donc la nécessité de parler plusieurs langues !

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'analyse financière.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis assistant chef opérateur dans une association cinématographique qui s'appelle Donafilm.

Nous avons réalisé un court-métrage récompensé au Festival Click Clap par le 1^{er} prix France Télévision. Ce festival est monté en partenariat avec France Télévision et Dailymotion.

Ton ambition ?

- Avoir obtenu un CDI avant d'être diplômé mais aussi, la fierté d'être diplômé de l'IFAG !
- Les économies réalisées soutenues par des marges plus intéressantes ont permis à Socom de faire des gains et ce, assez rapidement (Janvier 2010) après mon arrivée (août 2009) !
- La réorganisation de l'activité étiquetage et les gains réalisés sur cette partie qui représente aujourd'hui 10% du prix de revient de nos produits.



Fanny ABOU

Directeur hébergement CLUB MED ALPE D'HUEZ

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

L'hôtellerie, pour moi, c'est un métier de passion. J'ai expérimenté tous les métiers opérationnels : serveuse, réceptionniste, femme de chambre, organisatrice d'événements. Dès 2016, j'ai évolué au service commercial du siège de **Marriott Canada** où j'ai proposé, pendant plus de 2,5 ans, une offre commerciale pour les particuliers ou entreprises grâce à la large gamme d'hôtels du 2 au 5 étoiles à travers le Canada.

En octobre 2018, je rejoins **W Montreal Hotel** en tant que Sales Manager. Ma mission consistait à répondre aux demandes des entreprises, des gouvernements et des particuliers concernant les blocs de chambre, les espaces de réunion et autres services de l'hôtel. Je coordonnais également le service à la clientèle pour nos clients VIP.

Après 6 ans au Canada, je reviens en France en 2021 pour prendre la direction adjointe du **Campanile** à Aix en Provence. Quelques mois plus tard, je saisis l'opportunité de devenir Directeur de l'hébergement au **Club Med Alpe d'Huez** où je dirige et coordonne une centaine de personnes.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime l'hôtellerie et être au service du client, j'essaie de faire en sorte que le service rendu soit de haut niveau. Je n'hésite donc pas à changer les processus et à améliorer nos outils de travail dès que je pense qu'ils ne sont pas adaptés.

Ce que la vie t'a appris ?

J'étais femme de chambre en arrivant à Toronto, j'ai attendu 1 an que mon entreprise me propose un poste à la réception, ils me l'ont refusé 2 fois de suite. J'ai postulé chez Marriott au poste ou je suis actuellement, j'ai été prise tout de suite ! Je mettais la faute sur mon anglais, mais tant que je ne croyais pas en moi, il était très difficile de convaincre les employeurs.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionnée de danse, je fais du Tango argentin. J'ai aussi une passion pour la psychologie, je souhaiterais suivre des cours du soir, mais ça m'engage à ne pas déménager dans une autre région du monde pendant quelques années et pour moi, c'est compliqué...

Ton ambition ?

A moyen terme je souhaiterais travailler au service développement, afin d'agrandir l'entreprise et d'aider à l'ouverture de nouveaux hôtels.

A long terme, je souhaite devenir Directeur d'hôtel

Ta philosophie de vie ?

« Rester, c'est exister.
Voyager c'est vivre »



Thierry ALRIC

Directeur de Projets & Technique Groupe JOA CASINOS JEUX EN LIGNE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir / à ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Guillaume ANGININ

Directeur d'exploitation
ELISE LYON

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir fait la totalité de mes études en alternance chez **Adventure Group**, diplôme en poche et ambition en bandoulière, j'ai été nommé dans ce même groupe responsable de l'agence événementielle.

Après plus de 7 ans de travail acharné, j'ai pris la décision de prendre du recul et mon envol, et me suis mis à mon compte pour explorer différents axes de compétences et d'activités : du conseil en stratégie commerciale à la photographie, cette année m'a été bénéfique professionnellement et familialement. Cet envol nous a permis avec mon épouse de donner naissance à un projet qui nous tenait à cœur : la coopération humanitaire. Nous sommes restés 2 ans, avec Fidesco, à Santiago du Chili au Service des Migrants, où j'étais en charge de la gestion et de la communication d'une ONG.

Nous rentrons en France en 2016 où je prends la co-gestion de **La Tabl'ature 2** restaurants/traiteurs à Lyon. En novembre 2017, je rejoins **ELISE** à Lyon,

société spécialisée dans la collecte et le tri de déchets de bureau où j'étais en charge les opérations ponctuelles (dés-archivages, déménagements, ...) et aujourd'hui je pilote l'exploitation du site.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes 7 ans chez Adventure Group sont essentiels, puisque grâce à l'alternance je n'ai cessé d'évoluer au sein du groupe, atteignant rapidement un niveau de responsabilité important. En 7 ans, nous sommes passés d'une TPE à une PME ! Cela restera donc pour moi une expérience unique, souvent acrobatique et parfois folklorique, mais qui m'aura forgé, structuré et façonné.

La tendance à venir sur ton marché ?

La gestion et le traitement des déchets sont des enjeux majeurs de notre société : les projets sont nombreux et d'importance capitale pour notre planète. Chacun peut apporter sa pierre à l'édifice et y trouver de belles opportunités de carrière.

Et pendant ton temps libre ?

Je croque la vie en famille et apprends à mes enfants à trier leur déchets 😊 !

Tes plus belles réussites

- Sans hésiter, mon mariage et ma famille ! Je suis très fier du chemin que nous avons pris avec ma femme, Marie-Charlotte et nos quatre enfants.
- Avoir été partie prenante du développement d'une TPE.
- Avoir osé... Avoir osé tout quitter pour Vivre une aventure de don de soi avec FIDESCO.



Laurent BAILLY

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

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi mon DUT de mesures physiques par une formation QAPI (Qualité Achats de Produits Industriels).

Les mois de stage au service qualité/achats de la société **Lemforder Nacam** (Fabricant allemand de colonnes de direction) me permettent de devenir technicien qualité au sein de la société **Bonin**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité du poste d'acheteur approvisionneur dans une filiale de **Zodiac** qui fabrique des servo-commandes. Une mission qui dure 5 ans jusqu'à ce que la société **Sicame** (Connecteurs, équipements de sécurité) me propose un poste d'acheteur leader avec un budget de 14M€ et une équipe de 3 personnes. J'évolue ensuite au poste d'acheteur Famille dans une filiale de **Safran** puis acheteur projets au **Transport Faiveley**.

En 2008, je deviens responsable des achats (10 M€ et 3 personnes) de **DMI** et membre du Codir. Cette fonderie d'aluminium forte de 280 personnes a déposé le bilan puis été reprise 2 fois.

Depuis septembre 2013, je poursuis l'IFAG en VAE pour obtenir un Bac+5.

À partir de juin 2014, je prends un nouveau challenge au sein de **3D Systems Corporation**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez DMI en tant que membre du Codir avec une somme d'expériences auxquelles nous ne pouvons pas être réellement formés : dépôt de bilan, achat/reprise, licenciements...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est devenu une fonction stratégique. En effet, dans certains cas, les achats représentent 70% de la valeur du produit ! L'acheteur ne doit plus uniquement négocier des prix mais également intégrer les risques (financiers, logistiques...) et être force de propositions/solutions. Il doit garantir la pérennité des approvisionnements, la livraison des chaînes de production trie.

Si tu changeais de métier ?

Une activité liée à l'intelligence artificielle. Ce qui m'intéresse dans cette discipline est le fait de comprendre comment les machines perçoivent le monde environnant et peuvent interagir avec lui.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de Rugby et joue pendant 8 ans dans un club. Je conçois également des développements informatiques autour de la domotique.

Tes plus belles réussites

- Avoir gagné la finale régionale de rugby, en tant que demi de mêlée, avec le club de Châteaudun.
- Avoir maintenu une relation positive et commerciale avec les fournisseurs dans une société en situation de crise



Sophie BARZELLINO

Bid Lead

ARCADIS (Génie Civile)

IFAG Lyon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Puis je rejoins la même année **Arcadis**, une société de génie civile composée

28 000 collaborateurs dans le monde qui créent des espaces bâtis et naturels en harmonie avec l'environnement. Aujourd'hui, je suis bid Lead.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

R.J Palacio



Laurent BAILLY

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

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi mon DUT de mesures physiques par une formation QAPI (Qualité Achats de Produits Industriels).

Les mois de stage au service qualité/achats de la société **Lemforder Nacam** (Fabricant allemand de colonnes de direction) me permettent de devenir technicien qualité au sein de la société **Bonin**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité du poste d'acheteur approvisionneur dans une filiale de **Zodiac** qui fabrique des servo-commandes. Une mission qui dure 5 ans jusqu'à ce que la société **Sicame** (Connecteurs, équipements de sécurité) me propose un poste d'acheteur leader avec un budget de 14M€ et une équipe de 3 personnes. J'évolue ensuite au poste d'acheteur Famille dans une filiale de **Safran** puis acheteur projets au **Transport Faiveley**.

En 2008, je deviens responsable des achats (10 M€ et 3 personnes) de **DMI** et membre du Codir. Cette fonderie d'aluminium forte de 280 personnes a déposé le bilan puis été reprise 2 fois.

Depuis septembre 2013, je poursuis l'IFAG en VAE pour obtenir un Bac+5.

À partir de juin 2014, je prends un nouveau challenge au sein de **3D Systems Corporation**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez DMI en tant que membre du Codir avec une somme d'expériences auxquelles nous ne pouvons pas être réellement formés : dépôt de bilan, achat/reprise, licenciements...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est devenu une fonction stratégique. En effet, dans certains cas, les achats représentent 70% de la valeur du produit ! L'acheteur ne doit plus uniquement négocier des prix mais également intégrer les risques (financiers, logistiques...) et être force de propositions/solutions. Il doit garantir la pérennité des approvisionnements, la livraison des chaînes de production trie.

Si tu changeais de métier ?

Une activité liée à l'intelligence artificielle. Ce qui m'intéresse dans cette discipline est le fait de comprendre comment les machines perçoivent le monde environnant et peuvent interagir avec lui.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de Rugby et joue pendant 8 ans dans un club. Je conçois également des développements informatiques autour de la domotique.

Tes plus belles réussites

- Avoir gagné la finale régionale de rugby, en tant que demi de mêlée, avec le club de Châteaudun.
- Avoir maintenu une relation positive et commerciale avec les fournisseurs dans une société en situation de crise



Olivier BONNETAUD

Chief operating Officer MAGIC CHESS ONLINE (Informatique)

IFAG Montluçon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu mon DUT Mesures Physiques à Limoges en 2005, j'ai travaillé 1 an chez **Legrand** en tant que technicien en qualité. Ce premier poste m'a donné envie de continuer mes études ainsi que d'ouvrir mon profil technique à des compétences commerciales et managériales.

Ainsi en 2007, j'ai intégré l'IFAG en alternance avec un poste d'acheteur de travaux immobiliers chez **EDF**, à Nantes, où je suis resté jusqu'en 2010.

Lors de ma dernière année à l'IFAG, je suis parti à La Défense pour réaliser des achats industriels toujours chez EDF.

Diplômé à la fois de l'IFAG et de l'IAE de Bordeaux (GEFP) que j'ai suivi en parallèle, EDF m'a embauché en 2011 pour continuer dans la même agence d'achats industriels. J'appartiens à la direction des achats (900 personnes), elle-même répartie en 4 divisions. Je travaille dans une de ces divisions au sein d'une agence d'achats (50 personnes) spécialisée sur l'exploitation et la maintenance des centrales thermiques en France. J'ai pu négocier des contrats de maintenance, fournir et acheter des pièces détachées pour un budget dépensé de 13M€ en réalisant un gain de 2,5M€. En 2015, je pars travailler en centrale nucléaire comme appui à un chef de section.

En 12 ans, j'ai su évoluer pour devenir chef de groupe Prestations industrielles.

En 2022, je pars d'EDF et de Nantes pour m'installer à Marseille. Je rejoins une jeune société d'informatique **MAGIC CHESS ONLINE** (Traitement de données, hébergement) au poste de directeur des opérations.

La tendance à venir dans ton précédent métier ?

Auparavant l'acheteur faisait plutôt de l'approvisionnement à faible valeur ajoutée. Aujourd'hui et demain, il devra optimiser les flux financiers, mieux acheter techniquement avec une démarche sur le long terme, protéger juridiquement l'entreprise et veiller à son image. Il s'agira également de prendre en compte le coût global et pas seulement le coût d'acquisition des produits ou services.

Si tu changeais de métier ?

Gérer une franchise plutôt dans la restauration rapide.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie d'un groupe d'étude (My Business Education), qui grâce à des réunions d'échanges autour d'ouvrages, propose une alternative – gratuite mais non diplômante – à un MBA. Un réel enrichissement culturel pour moi !

Par ailleurs, j'ai une passion dévorante pour les voitures de sport anciennes et récentes.

Tes plus belles réussites

- Reprendre mes études après ma mission chez Legrand.
- Suivre en parallèle 2 diplômes (l'IFAG et l'IAE), tout en étant en alternance. Un exercice de style parfois périlleux en gestion du temps !

L'écoute des précieux conseils offerts par les différents responsables hiérarchiques rencontrés au cours de mon parcours professionnel



Rémi BUISSON

Responsable Département SI Métiers
FONDATION DE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT de gestion informatique et une formation à l'IFAG, j'intègre la **Croix-Rouge Française** en tant que contrôleur de gestion et responsable informatique de deux établissements.

Deux ans plus tard, je rejoins la DSI du siège de **Bouygues Télécom** et travaille sur l'homologation des Systèmes d'information ainsi que l'accompagnement des Directions de l'entreprise. Les process fortement structurés de cette grande société m'ont permis d'apprendre rapidement le fonctionnement d'une DSI performant ainsi que les différentes méthodes de gestion de projets.

Trois ans plus tard, mon souhait d'évolution professionnelle m'a conduit au poste de consultant informatique auprès du **Groupe Stéria**. Durant 8 années, j'ai participé et piloté des projets auprès de grandes enseignes dans le secteur bancaire et celui de l'énergie.

En 2008, je rejoins la **Fondation de France (FDF)** en tant que chef de projet avec pour mission la création d'un portail couvrant les besoins de différents métiers de la structure. Depuis 2015, je suis à la tête du département SI métiers.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je me souviens avoir innocemment transmis à un collègue mes diagnostics d'une situation épineuse à laquelle j'avais trouvé une solution performante et inventive. En s'attribuant mon travail, il m'a permis d'apprendre à valoriser mes contributions et à faire preuve de discernement. L'on apprend beaucoup de ses erreurs, à condition d'en tirer de bonnes leçons !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les entreprises liées à l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) en devenant de plus en plus performantes, mobilisent les Systèmes d'Informations dans l'élaboration de leur stratégie.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier qui mêle conception et travail manuel proche de la nature

Et pendant ton temps libre ?

Les enfants m'occupent beaucoup ! J'aime bricoler et les activités en lien avec la nature. J'apporte mes compétences au sein d'une petite association en tant que bénévole. Je pratique régulièrement deux sports : le VTT et le tennis.

Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir répondu aux attentes de mes clients internes ou externes et la confiance qu'ils peuvent me témoigner.
- Le plaisir de mobiliser une équipe dans un climat chaleureux et de respect mutuel.
- Avoir soutenu une petite association dans sa croissance lui permettant de croître en termes de volume de bénéficiaires aidés.



Olivier CHANEAC

Directeur de production et achats chez MS SAS
(Matériel de séparation liquide/solide)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué mon service militaire durant ma 3^e année à l'IFAG en étant chargé de l'emploi auprès de la communauté des Harkis. Ce nouveau diplôme en poche et mon BTS d'analyses biologiques et biotechniques, m'amènent à être embauché comme technico-commercial chez **Sanofi Diagnostic Pasteur**. J'y reste 6 ans puis suis appelé à la rescousse en 2001, par le fondateur (mon beau-père) de **MS SAS** alors qu'il venait de prendre 3 commandes colossales.

J'y rentre Directeur des Achats au sein d'une entreprise de 40 personnes réalisant un CA de 8 M€. J'ai pris la responsabilité des ateliers, en plus de la fonction achats, en 2005. Aujourd'hui, je pilote 5 personnes aux achats et 25 dans les ateliers.

MS conçoit, fabrique et met en route dans le monde entier des installations de séparation liquide/solide dans les Industries Minérales et les Travaux Souterrains, mais également dans les domaines liés à l'Environnement, comme le traitement de sols pollués. A ce jour, la société emploie 80 personnes et réalise un CA de 20 M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Technico-commercial chez Sanofi Diagnostic Pasteur. Cette première expérience m'a permis de vendre des techniques de biologie moléculaire à des docteurs, des vétérinaires...J'avais 27 ans et c'était extrêmement valorisant !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les échanges seront de plus en plus contractuels, avec des garanties de performance systématiques auprès des fournisseurs. Par ailleurs, les règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement deviennent draconiennes au sein de nos ateliers. Enfin, nous adaptons notre savoir aux problématiques environnementales, au traitement de sols ou eau pollués.

Si tu changeais de métier ?

Créer ma propre entreprise dans le domaine des principes actifs pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique.

Et pendant ton temps libre ?

Sport : VTT et course à pied régulièrement dans l'année. Du ski l'hiver.
Musique : saxophone depuis 15 ans, membre de l'harmonie intercommunale.

Tes plus belles réussites

- La 1^{ère} implantation industrielle de biologie moléculaire pour la détection de germes pathogènes au sein de la Société des Caves de Roquefort. Cela a représenté 1 an de travail pour passer de 7 jours de détection à 24h !
- La participation très active au déménagement du site industriel de MS à son adresse actuelle en passant de 700 à 2600m² de bureau et de 2600 à 4600m² d'atelier
- La construction de mon équipe actuelle de 30 personnes.



Claude CHARTIER

Directeur Général Adjoint des Services VILLE DE COMPIÈGNE

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis sorti de l'IFAG avec la volonté de devenir contrôleur de gestion. J'ai passé de nombreux entretiens dans les secteurs privé et public, et j'ai saisi une opportunité de poste intéressante à la Ville de Vigneux-sur-Seine (Essonne). Huit mois plus tard, j'ai pris la responsabilité du contrôle de gestion et de **l'audit interne de Meaux** (51 000 hab), où Jean-François Copé venait d'être élu. Puis en 2004, j'ai été nommé **responsable contrôle de gestion et audit interne de la Communauté d'agglomération du Pays de Meaux** (80 000 hab), rattaché à la Direction générale des services. Ceci m'a permis d'obtenir une vision transversale des aspects financiers et organisationnels de la collectivité.

Après quatre ans, j'ai eu le sentiment d'avoir fait le tour de mon poste. Via un cabinet de recrutement, j'ai trouvé un projet et des collaborateurs motivants à la **Communauté d'agglomération de Châlons-en-Champagne** (70 000 hab), en tant que directeur financier, où j'encadre une équipe de cinq personnes.

En Août 2012, je deviens DGA Adjoint Ressources et moyens à la **ville du Cannet** (43 000 hab). En août 2015, **la ville de Colmar** me propose le même poste avec un périmètre élargi : ville de 70 000 hab. et

Depuis mars 2021, J'occupe le poste de Directeur Général Adjoint en charge du pôle Finances à la **Ville de Compiègne** et à l'Agglomération de la Région de Compiègne depuis mars 2021.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A mon arrivée à Meaux, le poste de contrôleur de gestion n'existait pas. Quelque temps après, j'ai réalisé un audit qui a permis de dégager plusieurs millions d'euros d'économies, et de limiter la hausse des tarifs aux usagers. J'en ai retiré une grande satisfaction et la reconnaissance du Maire, qui a augmenté mon salaire.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La réforme des collectivités aura pour conséquence l'augmentation de la taille des communautés territoriales avec plus de communes, plus d'habitants, plus de compétences ...du pain sur la planche !

Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais le batteur de jazz que j'ai rêvé de devenir, un rêve avorté par une fragilité auditive.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis d'abord un jeune père de deux enfants ! Mais aussi un créatif : je pratique la guitare, le chant, je peins, j'ai joué en théâtre amateur pendant 8 ans.

Tes plus belles réussites

- A Châlons-en-Champagne, je suis parvenu à redonner une nouvelle motivation à une équipe précédemment très affectée par une mauvaise gestion des ressources humaines.
- Deux ans après, j'ai la reconnaissance de l'équipe : ce challenge est réussi.



Eric CHEVIGNY

Responsable Achats / Ventes
YLTEC (Chaudronnerie – Tôlerie Fine)

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un Bac F1 (construction mécanique) et un BTS CPI (Conception de Produits Industriels), j'ai voulu apprendre à vendre et gérer. L'IFAG, une nouvelle école de commerce sur Auxerre à l'époque, prenait des profils de techniciens à Bac+2. Je suis donc issu de la 1^{ère} promo* entrée en 1992 !

Dès ma sortie de l'école en 1995, j'intègre **Effirack** une société de 30 personnes, filiale du Groupe Ertop (10 000 personnes), spécialisée en montage et assemblage d'armoires métalliques pour l'électronique. Chargé du développement commercial en région Paca et Rhône-Alpes pendant 2 ans, je rejoins ensuite le département « produits spécifiques » du **Groupe Ertop**. Je prospecte avec succès 3 années de suite puis migre au service achats pendant 9 ans.

En 2008, je deviens responsable de production de **Deltabox**, une société spécialisée dans le balisage aérien. J'y travaille 2 ans puis décide de revenir à mon 1^{er} métier - et ma 1^{ère} passion ! - en 2010 lorsqu'**Yltec** m'offre la possibilité de prendre la supervision achats/ventes de cette chaudronnerie Inox/aluminium de 17 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé, chez Ertop, de commercial à acheteur ! J'ai du changer radicalement de comportement : dans le 1^{er} cas, nous sommes au service du client alors que dans le 2nd, nous sommes au service de l'entreprise avec des impératifs économiques !

La tendance à venir dans ton métier ?

Il existe un déficit d'image de l'industrie qui ne correspond pas à la réalité et à la richesse intellectuelle de notre activité. Par exemple, la chaudronnerie existe dans beaucoup de secteurs (automobile, aéronautique, médical, transformation de matériaux...) qui évoluent très vite. Nous devons faire preuve d'innovation, être au fait des nouvelles technologies, créer des produits spécifiques...

Si tu changeais de métier ?

Un métier qui me permettrait d'inventer des motos ou des véhicules, en tout cas lié à la technique.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille, de mes 2 enfants qui font du judo en compétition. J'aime les motos anciennes et quand j'ai un peu de temps, je fais des rallies.

Tes plus belles réussites

- Selon moi, la réussite se mesure davantage à une accumulation de petites victoires techniques ou relationnelles, qu'à des trophées ou des chiffres.
- Le plus grand bonheur c'est quand quelqu'un a travaillé avec moi et me prescrit. C'est une très belle récompense !



Antoine COLAS

Responsable des services généraux
Groupe SOS Seniors

IFAG Lille - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai postulé à ma sortie de diplôme sur les offres qui me correspondaient le plus. La première était chez **SODEXO** pour une création de poste sur un nouveau partenariat. J'ai occupé ce poste pendant 1,5 an. L'étape majeure de mon début de carrière a été la séparation entre Sodexo et le groupe SOS, mon client et mon employeur désirant me garder il fallait faire un choix entre ces deux belles opportunités. J'ai choisi le Groupe SOS et sa filiale Oméga pour une fonction commerciale élargie. Ma mission était de maintenir le développement économique de la société et d'assurer sa vocation sociale et écologique. **OMEGA** cuisine et livre des repas en liaison froide à destination des écoles, des hôpitaux et centres médico-sociaux de la région lorraine.

En avril 2022, je deviens Responsable des Services généraux de **Groupe SOS Seniors**.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je dirais ma passion pour la cuisine. C'est elle qui m'a poussé à choisir ce domaine d'activité.

J'aime ce que je fais et j'aime ce que je vends ! Selon moi, il s'agit de la meilleure équation pour réussir dans sa vie professionnelle.

Pour ce qui est de la performance commerciale, nous sommes loin des process de vente traditionnels. Ici pas d'argumentaire ou de schéma de vente théorique, il faut s'adapter à chaque situation et chaque interlocuteur. Cela représente une force en soi !

Ce que la vie t'a appris ?

L'ouverture d'esprit est cruciale pour moi. On vit dans une société où on nous enferme humainement, culturellement et psychologiquement. Sortir des cadres habituels, des routines de réflexion, être soi-même s'avère primordial.

Et pendant ton temps libre ?

Je partage mon temps libre entre le sport, mes amis et mes projets associatifs et personnels, j'ai sans cesse besoin de m'investir dans de nouveaux projets. Je travaille en ce moment même sur la création d'un évènement e-sport et un projet de création d'entreprise.

Ton ambition ?

J'ai pour projet de créer ma société de restauration spécialisée dans les repas mixés. Il y a beaucoup de demandes dans ce secteur que je trouve délaissé par l'ensemble des acteurs en raison de la technicité nécessaire.

Ta philosophie de vie ?

« Il n'y a pas de problèmes, il n'y a que des solutions. »

André Gide



Jérôme COULAUD

Directeur des Solutions Immobilières
CAISSE D'ÉPARGNE RHONE-ALPES

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Octave de WULF

Directeur des opérations
NEWREST GABON

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille depuis l'âge de mes 17 ans en alternance dans le secteur de la restauration commerciale. De nature curieux, j'ai eu la chance de découvrir de nouvelles cultures lors d'un voyage de 7 mois en Amérique du sud et d'une expérience humanitaire de 4 mois en Inde. L'opportunité d'un graduate programme chez **NEWREST GABON** a été pour moi une suite logique en parfaite cohésion avec mes projets. J'ai ensuite évolué au poste d'adjoint puis directeur des opérations.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le métier de la restauration est en pleine mutation. De plus en plus, nous souhaitons savoir ce que nous mangeons, avoir plus de traçabilité et une parfaite transparence sur l'origine de nos aliments. Répondre aux besoins des clients tout en respectant ces nouvelles tendances est un véritable défi au quotidien.

La digitalisation et la data est le prochain challenge pour ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma détermination et mon expérience dans le secteur de la restauration sont pour moi de véritables atouts

Ce que la vie t'a appris ?

J'apprends tous les jours de mes erreurs, il faut savoir où aller tout en se remettant en question en permanence.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre au Gabon, je navigue sur un Catamaran quand le temps le permet.

Ton ambition ?

Être un acteur de la restauration de demain.

Ta philosophie de vie ?

Ne laissez personne venir à vous et repartir sans être plus heureux.



Christophe DUPAS

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

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Sébastien GIL

Directeur des Systèmes d'Information groupe DIPTYQUE PARIS

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Adeline GILLET

Directrice de la Transformation et des
Systèmes d'Information
GRAND PARIS AMÉNAGEMENT

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai intégré l'univers du conseil dès ma sortie de l'IFAG en rejoignant **IBM** puis **SOLUTEC** (pour le client ERDF) en tant que consultante en management des SI.

En 2015, j'ai déployé cette compétence SI au secteur de l'immobilier au sein de la société **KURT SALMON, devenue WAVESTONE** (700 collaborateurs). En 5 ans, j'ai acquis une réelle expertise en organisation SI pour les sociétés dans l'immobilier que ce soit des Établissements Publics d'Aménagement, des Établissements Publics Foncier, des SEM, du privé...

L'obtention d'un Master à l'EM Lyon spécialisé en Conseil des organisations m'a permis d'accéder au recrutement des grands cabinets de conseils. 'est ainsi que je rejoins **DELOITTE** début 2020 en tant que Senior consultante. Rapidement, je deviens Manager Transformation des Organisations et des SI - Secteur Immobilier. Aujourd'hui, je suis DSI en mission chez un client (250 collaborateurs) : je fais un état des lieux du SI et monte des scénarii pour aider la Direction Générale à prendre des décisions liées au changement. J'aime ce métier d'avenir qui participe à la vie des entreprises.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le conseil reste un secteur porteur, plein d'avenir à condition de rester très concret et d'avoir cette dimension SI, numérique assez incontournable aujourd'hui.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma double/triple compétence en SI et transformation des organisations, dans le secteur de l'immobilier

Ce que la vie t'a appris ?

Lorsque le management est bienveillant, épanouissant, il engendre immédiatement un état d'esprit de solidarité, un dépassement de soi extraordinaire. C'est ce que j'ai vécu chez Kurt Salmon où j'ai, de surcroît, rencontré 5 de mes amies actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai pratiqué l'équitation en compétition et j'ai longtemps songé à en faire mon métier. Finalement, je me suis dirigée vers le conseil mais, je pratique toujours ce sport avec passion dès que j'ai du temps. À noter que j'ai connu l'IFAG via une cavalière de mon Club, Mathilde Domy, qui avait fait l'IFAG Auxerre 😊

Liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

www.grandparisamenagement.fr



Dominique GUIVARCH

DSI Groupe GROUPE INVIVO

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai une réelle appétence pour l'organisation des systèmes d'information depuis mon DUT informatique. L'IFAG m'a ensuite permis d'appréhender l'entreprise de manière transverse.

Ceci explique que dès ma sortie de l'IFAG, j'ai intégré **ACCENTURE** où je suis resté 11 ans à faire du conseil en Système d'Information et Gestion de Projets.

J'ai poursuivi, 11 années chez **SCHNEIDER ELECTRIC** en charge successivement de la Conduite du Changement, du Program ERP pour le métier Solutions, de la rationalisation de ERPs, des systèmes de Supply chain du groupe.

Depuis Mai 2019, je suis DSI du groupe, agroalimentaire français de dimension internationale **SOUFFLET**. Premier collecteur privé de céréales en Europe et un acteur incontournable du marché mondial du malt, le Groupe emploie 7 000 collaborateurs dans 19 pays pour un CA de 5 Milliards d'Euros. Le Groupe a engagé un programme de transformation dans toutes ses dimensions : métiers, organisation et SI.

En 2022, le Groupe SOUFFLET est racheté par le Groupe INVIVO l'un des premiers groupes européens agricoles avec un CA de près de 10 milliards € un effectif de plus de 13 000 salariés, dont plus de 10 000 en France.

L'une de mes missions est donc de mener les projets de transformation informatique et digitale, d'anticiper les évolutions et d'optimiser la productivité et la protection (cyber sécurité) du Groupe. Je dois également assurer la convergence des SI et des métiers du Groupe qui s'articulent en filières.

Les tendances à venir dans ton métier /secteur ?

L'amélioration de l'expérience utilisateur, qui doit devenir aussi simple dans l'activité professionnelle que dans le privé (Cf. mobilité, self-service).

L'amélioration de la productivité, grâce à l'automatisation et à la multitude de nouvelles technologies (Mobilité, IoT, IIoT, Sensors, Industrie 4.0, Robots...).

Enfin, la création de nouveaux services à valeur ajoutée pour les clients, les fournisseurs et les collaborateurs (ie. Relation client, abonnements, ...)

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et la montagne, une passion pratiquée en région Catalane, où je vais régulièrement. Là-bas nous gérons, avec mes deux frères, une colonie de vacances créée par notre père. Nous avons deux immeubles et proposons cette prestation de loisirs aux écoles et associations.

Ton ambition

Aider l'agriculture, grâce à la transformation digitale, afin de continuer à nourrir convenablement la planète !

Ce que la vie t'a appris ?

Le respect, l'écoute, la bienveillance, l'empathie et la diversité culturelle. Une entreprise s'enrichit avec la diversité.



Virginie LAFLECHE

Manager Interface Opérationnel Client AIRBUS ATLANTIC (Aéronautique)

IFAG Angers - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS commerce international, j'ai choisi d'intégrer l'IFAG Angers pour son cursus en alternance. J'ai commencé comme conseillère vente chez **DECATHLON** et poursuivi en tant que gestionnaire de production chez **BISCOTTE PASQUIER**. Après l'obtention de mon diplôme, l'entreprise agro-alimentaire m'a proposé de continuer une mission en logistique. Je gérais les stocks et l'approvisionnement inter-usines ainsi que l'administration des ventes de grands comptes comme Carrefour (national).

Par la suite et afin de suivre mon conjoint, j'ai pris en charge les achats puis la logistique chez **CARTOTHEQUE**, un diffuseur et distributeur de livres, cartes et guides touristiques en Touraine.

J'ai été contactée, via LinkedIn, pour rejoindre le groupe **STELIA AEROSPACE**, qui conçoit et produit des éléments et sous-ensembles d'aérostructure, des sièges pilotes et des fauteuils passagers (Première classe et classe Affaires). STELIA Aerospace à Saint-Nazaire est le centre d'excellence des pièces élémentaires complexes du groupe et gère plus de 10 millions de pièces dont près de 1.5 millions sont produites sur le site pour les programmes avions commerciaux d'Airbus, Bombardier, Embraer...

J'ai encadré une équipe de 4 personnes assurant l'approvisionnement de tubes et conduits, profilés, panneaux...pour notre client Airbus sur ses sites de Saint Eloi et de Nantes. Mon rôle consistait également à assurer la bonne coordination des actions entre les services production, qualité et supply chain. 4 ans plus tard, en 2022, je rejoins au même poste **AIRBUS ATLANTIC**.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La polyvalence ! Le service dans lequel j'évolue est au croisement des intervenants internes et externes à l'entreprise. Mes expériences professionnelles me permettent de mieux comprendre leurs attentes.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne jamais dire jamais ! Etant étudiante, je souhaitais poursuivre mon parcours professionnel dans le commerce B to C. J'ai découvert l'industrie, par hasard en saisissant une opportunité et, je me suis confortée dans ce milieu.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que le temps le permet, je pratique quelques foulées en bord de mer. Et puis, l'achat de notre maison avec mon conjoint (également IFAGuien 😊) va nous permettre d'œuvrer, avec plaisir, sur son aménagement.

Ton ambition ?

J'aime la nature et j'ambitionne de créer un potager sur notre terrain. Une façon de participer au sauvetage de notre planète, malheureusement très polluée par l'activité humaine.

Ta philosophie de vie ?

Profiter de l'instant présent !



Julien LAFONT

Manager Operational Analytics & Efficiences FLYDUBAI

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Une fois diplômé, je suis parti en 2008 au Canada (Toronto) pour y rester 3 ans. J'y ai connu ma première expérience dans l'aérien en rejoignant une compagnie qui venait de se créer, **PORTER AIRLINES**. J'étais en charge de la coordination des systèmes CRM, réservation en ligne, data clients et projet web. L'entreprise a bien progressé en passant de 2 à 20 avions en 2/3 ans.

En 2010, je suis parti faire un VIE de 18 mois en Sierra Leone (Afrique de l'Ouest) pour **GROUPE EUROPE HANDLING**, une société française de service aéroportuaire afin d'installer la structure dans le pays. J'ai alors créé et piloté une équipe de 160 personnes.

En 2012, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **FLYDUBAI**, une compagnie aérienne installée à Dubaï pour y développer, avec une équipe de 4 personnes, le Business Intelligence. Les enjeux sont de taille puisque la compagnie est passée d'un modèle lowcost à Hybride (de type HOP ! par Air France). Nous avons une commande de 225 avions en plus des 60 actuels sans oublier les 4000 collaborateurs (pilotes et hôtesses de l'air) et 7000 vols par mois.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance des données dans l'aérien et ma capacité à les rendre visuelles m'a permis de créer un lien entre l'opérationnel et le décisionnel. Par exemple, je conçois des Business Plan et des outils comparatifs pour assister les dirigeants, à commander les meilleurs avions pour le développement de notre compagnie.

Ce que la vie t'a appris ?

J'ai vécu dans 3 pays différents de la France. Cela m'a permis d'apprendre à dépasser mes idées reçues, à manager grâce à une écoute active des autochtones et à adapter les consignes du siège à la réalité du terrain. En Sierra Leone, je devais faire face à l'analphabétisation du personnel, l'absence d'eau courante ou d'électricité, tout en essayant de mettre en place les contrôles qualités, exigés par le siège.

Et pendant ton temps libre ?

Evidemment, je voyage beaucoup. J'aime rencontrer des gens d'origines diverses et apprendre de leur culture.

Je joue au squash et adore faire de la randonnée.

Ton ambition ?

J'aimerais pouvoir participer à un projet qui révolutionnera le monde de l'aérien tel qu'on le connaît. (Avions électriques ou à moteur hybride)

Ta philosophie de vie ?

Voyager / Apprendre / Partager.



Romain LEMOINE

Head of Procurement site pharmaceutique GALDERMA (Dermatologie)

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

"Work hard, play hard !"

une philosophie qui guide mon engagement et mon équilibre.

Les liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Galderma](#)



Gilone LUZUY DE MAILLARGUES

Operation & Off-Trade Manager GALIENA (Import & distribution de vins)

IFAG Nantes - Promotion 2019

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'obtention d'une licence en gestion à Rennes, j'ai effectué une année de césure aux États-Unis pour améliorer mon anglais et suivre des cours de marketing. De retour en France, j'ai poursuivi mes études en faisant un master à l'IFAG, en raison de son orientation vers l'entrepreneuriat. En 2019, après avoir obtenu mon diplôme et effectué deux années d'alternance dans le traitement des transactions des clients institutionnels chez **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES SERVICES (SGSS)**, mon conjoint et moi avons déménagé en Asie, à Singapour.

Sur place, j'ai mis du temps à trouver un emploi. L'alternance n'est pas reconnue de la même manière qu'en France, puis en raison de la pandémie de Covid-19, les conditions d'obtention des permis de travail se sont durcies. Après quelques mois, j'ai pu compter sur la communauté française locale pour être mise en contact avec le patron de **GALIENA**, entreprise d'importation et de distribution de vins. Après avoir débuté en tant que chargée de marketing, j'ai évolué vers un poste plus transversal en tant qu'Operation & Off-Trade Manager, qui nécessite d'avoir une vision plus globale de l'entreprise afin d'implémenter de meilleurs processus et outils pour améliorer son efficacité.

Les tendances à venir dans ton métier / secteur ?

Beaucoup de concurrence entre les distributeurs de vin et une demande croissante pour les vins issus de l'agriculture biologique et de la biodynamie.

Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

La polyvalence avant tout mais aussi la proactivité, la capacité d'adaptation, l'organisation. J'ajouterais l'envie d'apprendre : le milieu viticole est un puit de connaissances sans fin. J'ai d'ailleurs suivi une formation Wine & Spirit Education Trust (WSET). J'ai acquis le niveau 2 et compte bien obtenir le niveau 3 d'ici la fin de l'année !

Et pendant ton temps libre ?

Je consacre du temps à mon mari, continue à me former, et fais du sport. Malgré sa petite taille, Singapour offre un cadre de vie agréable avec de nombreuses opportunités pour se connecter à la nature. Située au cœur de l'Asie du Sud-Est, la ville nous permet de voyager vers des destinations incroyables en seulement 2/3 heures de vol (Bali, Thaïlande, Vietnam, Cambodge et tant d'autres). Nous avons également récemment visité la Corée et le Japon lors de voyages un peu plus longs.

Ta philosophie de vie

Plus une situation est difficile, plus il y a d'opportunités d'apprendre et d'évoluer.

Les liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[SG Self-Assessment Visa](#)

[Les expatriés français à Singapour sur FB](#)



Patrick MASSARD

Acheteur
SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE

IFAG Montluçon - Promotion 2011



Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière professionnelle en 1982 avec un BTS Electronique d'abord chez **MICHELIN** puis, très rapidement, je rejoins **SAGEM** qui s'appelle aujourd'hui **SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE**.

Après plus de 15 ans d'expérience comme technicien en électronique, j'ai commencé ma reconversion par la fonction qualité, et ensuite, en 2006, il m'a été proposé un poste d'acheteur que j'ai accepté avec enthousiasme.

Après quelques mois d'acquisition des compétences de base de ce métier, j'ai pu rapidement évoluer dans la fonction en gérant des dossiers ayant des enjeux importants pour la société.

Actuellement je gère un portefeuille d'achat de plus de 2 M€/an. J'ai en charge des familles d'achats de produits très techniques. L'acheteur a la responsabilité de mettre en place la contractualisation des relations commerciales entre les fournisseurs et Sagem, pour répondre aux exigences de la production industrielle.

Cette fonction m'a permis de justifier les compétences de mastérisation par la démarche VAE que j'ai pu mener à bien grâce à l'IFAG.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mise en place du Lean Manufacturing chez un fournisseur pour améliorer sa performance industrielle (Coût, Qualité Délais).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Maîtriser les fournisseurs à l'international, avec les différences culturelles.
- Gérer les risques
- Savoir bâtir une stratégie
- Avoir des compétences juridiques pour la négociation des contrats

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour faire du management de programmes industriels.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de footing, du bricolage et des voyages pendant les vacances.

Tes plus belles réussites

- Mise en service de lignes de contrôle de décodeurs
- Conception des systèmes de traitement de l'eau par électrolyse du sel.
- Validation de systèmes de maintenance sur le porte-avions Charles-de-Gaulle.
- Introduction et validation d'un nouveau fournisseur, incluant le transfert de production.
- La validation du diplôme de l'IFAG par la VAE



Claire NEDELEC

Directrice des opérations L'ATELIER DU SOURCIL (IEVA GROUP)

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Titulaire d'un BTS en Esthétique et Cosmétique, la jeune femme a réalisé l'essentiel de sa carrière au sein de l'Atelier du Sourcil, d'abord en tant que praticienne à partir de 2012 puis - après l'obtention d'une licence en Développement Commercial et d'un Master II à l'IFAG Paris en 2017 - aux côtés d'un franchisé de dix Ateliers qu'elle accompagne dans son développement commercial pendant cinq ans.

En janvier 2019, Claire Nedelec reprend la gérance de deux **ATELIERS DU SOURCIL** en tant que franchisée et devient consultante pour le réseau intégré de la marque. Elle participe ainsi à l'optimisation de la stratégie commerciale de l'enseigne.

Aujourd'hui, la jeune femme de 27 ans est toujours propriétaire de 2 boutiques et a rejoint **IEVA GROUP** en tant que Directrice des Opérations du réseau intégré de sa filiale Atelier du Sourcil. Son périmètre regroupe 200 salariés répartis sur 40 boutiques (109 au total) avec un rythme soutenu d'environ 10 ouvertures par an (50% en propre et 50% en franchise).

Les tendances à venir dans ton métier ?

Si les rendez-vous en boutique restent indispensables, nous développons nos outils digitaux : rdv et paiement en ligne, visio conseil individuelle et vente en ligne de nos produits. Nous nous appuyons également sur la force du groupe IEVA avec des produits connectés qui permettent de faire un diagnostic individuel de votre peau, une analyse de votre environnement...

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma polyvalence après avoir occupé l'ensemble des postes au sein de l'Atelier du Sourcil : esthéticienne, responsable de boutiques, fonctions support en RH, compta, commercial... Sans oublier que je suis encore responsable et propriétaire de 2 boutiques (à Asnières et Levallois).

Et pendant ton temps libre ?

Je cours et fais du Handfit lorsque j'ai un peu de temps car les boutiques sont ouvertes 7j/7 ! Je fais des dons, via mes 2 boutiques Ateliers du Sourcil, à un Club de Handball près de chez moi. Personnellement, je donne à la SPA car j'aime les animaux.

Ta philosophie de vie ?

- Quand on veut, on peut !
- On ne peut pas exiger des autres ce que l'on exige de soi-même. Un bon manager doit s'adapter.

Les liens utiles

[L'atelier du sourcil](#)

[Ieva Group](#)



Hubert PAGES

Procurement / Supply Chain IT Project Leader AIRBUS

IFAG Toulouse - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis dans les achats depuis mes premiers stages de BTS actions co. et cela m'a tout de suite plu. A l'IFAG, j'ai fait 2 stages de 6 mois en 3^e année : chez **AVENTIS** aux achats production et chez **TOTAL** à Pau aux achats infrastructures. Ensuite, j'ai voulu m'ouvrir davantage à l'International et j'ai trouvé un poste en VIE chez **CARREFOUR A SINGAPOUR**. A 24 ans, j'étais responsable achats secondés par 2 assistantes et membre du comité exécutif !

De retour sur Toulouse en 2005, je fais 1 an d'intérim chez **AIRBUS** en tant que responsable achats consulting. L'A 380 ayant pris du retard, j'intègre **RENAULT** Guyancourt pour m'occuper, toujours en intérim, des achats industriels. Au bout d'un an, Airbus me rappelle pour travailler aux achats construction et maintenance des cabines des avions VIP réalisés par **AIRBUS CORPORATE JET CENTRE** où je reste un peu plus d'1 an ½.

En 2009, je poursuis à temps plein un Master de Management de projets industriels à Centrale Paris financé par le Fongecif. Par la suite, **GDF** me propose un poste de responsable des achats turbines pour les barrages hydrauliques. J'étais en charge des 52

sites et des 20 M€ d'achats pendant 2 ans. Fin 2011, **AIRBUS** me propose un CDI pour devenir « **Design to cost** ». Cela consistait à améliorer les offres commerciales en redéfinissant les moyens de production ou les choix de matériaux. Je deviens ensuite **Responsable Développement & Performances Fournisseurs Après-Vente** jusqu'en 2016 où je suis nommé Project Leader Procurement/Supply Chain IS.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dans les années 80, les acheteurs passaient des commandes et obtenaient des remises commerciales. Aujourd'hui, nous participons à la définition du cahier des charges afin de trouver les leviers d'économie. Demain, nous devons être extrêmement transversaux, pour aider à la redéfinition des besoins très en amont de la chaîne de valeur, et capables de piloter des projets internationaux ; le métier est porteur !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute sportif de haut niveau si j'avais pu. En tout cas, dans le sport.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la course 3 / 4 fois par semaine, environ 10 km.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à trouver un métier qui me plaît
- Garder au fil des ans ma curiosité et mon envie d'apprendre
- Donner des cours d'achats et ainsi révéler une volonté de carrière à des étudiants
- Malgré le temps et l'éloignement géographique, maintenir le cercle d'amis de mes années étudiantes



Géraldine PHILIPPON

Acheteur Frais généraux OTIS (Ascenseurs)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Par hasard ! En sortant de l'IFAG, je ne savais pas ce que je voulais faire, juste ce que je ne voulais pas faire... Après 18 mois d'assistantat de direction dans une société de design, expérience qui m'a fait découvrir le travail avec l'Asie, je suis entrée chez **Berner** (quincaillerie) en tant que chargée des relations fournisseur : en clair j'étais en charge des litiges et des achats de transports pour le service achats.

C'est là que j'ai découvert l'univers des achats. Puis je suis entrée en 2001 chez **LR Etanco** en tant qu'acheteur en charge des produits de fixation Asie. L'aventure a duré 16 ans puis en mai 2017, je quitte la région parisienne et j'ai rejoint **Otis** à Gien en tant qu'acheteur Frais généraux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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

Ce département peut permettre d'augmenter la marge d'une société. Mon seul regret : que les acheteurs - du moins dans la métallurgie - ne touchent pas un pourcentage des gains qu'ils réalisent. Pourtant, cela doperait la motivation. Or après tout, les commerciaux touchent un pourcentage sur les ventes !

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Jean-Baptiste PLANCHE

Senior Vice President Products & Portfolio Europe ORANGE (Télécommunication)

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué toute ma carrière professionnelle au sein du même groupe. Attaché commercial à ma sortie de l'IFAG en 1993 pour **EGT**, filiale de France Télécom, j'ai vendu des terminaux de télécommunication (alphanages, Radio Com 2000, GSM). Puis de commercial, je suis passé au secteur achats deux ans plus tard en acceptant un poste d'acheteur pour piloter l'activité GSM.

J'ai ensuite progressé régulièrement à différents postes de responsabilité des achats (mobiles, terminaux, Recherche & Développement) avant d'être nommé Directeur des Achats France de **FRANCE TELECOM ORANGE** en 2007.

En 2011, l'opérateur français se rapproche de son homologue allemand Deutsche Telekom et crée une centrale d'achats commune, **BUYIN**. À la suite de quoi, j'intègre le comité de direction de cette Joint-Venture et suis nommé Senior Vice President - Customer Equipment.

En Juillet 2017, je rejoins **ORANGE BUSINESS SERVICES** au poste de Vice President - Project Management center, puis de Vice-Président - Co-innovation with Partners.

À partir de 2020, j'ai occupé le poste de Vice-Président et aujourd'hui celui de SVP & Portfolio Europe chez **ORANGE**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La crise sociale qui a traversé France Télécom il y a quelques années. Transformer un contexte aussi délicat en quelque chose de positif a demandé une énergie considérable, qui m'a énormément appris dans mes fonctions de management.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur des télécommunications est très complexe, très concurrentiel. On doit vivre le paradoxe de résultats commerciaux exceptionnels avec des produits désormais indispensables mais avec des cours de bourse en chute. Notre environnement est impressionnant de créativité et de dynamisme, mais les marchés s'interrogent beaucoup sur les opérateurs historiques.

Si tu changeais de métier ?

Je prendrais la direction d'une entité opérationnelle, pour toucher du doigt tous les domaines d'activité de l'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai trois passions : le vin, la cuisine et le golf, qui permet de consacrer à mon épouse des loisirs à deux.

Tes plus belles réussites

- La Direction des Achats de France Télécom Orange pendant quatre ans, avec un niveau de performance jamais atteint.
- J'ai quitté mes fonctions en laissant un bilan très positif, à la fois en termes de gestion des ressources humaines et de résultats financiers.



Amandine REDOUTÉ

Responsable achats et logistique HOPITAL DE CLAMECY

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STI Génie Mécanique, je fais un BTS organisation et gestion de la production puis une Licence achats suivie en alternance, pendant 1 an, en tant qu'assistante acheteuse chez **FMC TECHNOLOGIES**. J'intègre l'IFAG en 2007 pour peaufiner mes connaissances achats/gestion et profiter de l'alternance que j'effectue chez **SENIOR AUTOMOTIVE** à Blois au service achats, dirigé par une IFAGuienne (Mina El Ouafi) !

Une fois mon diplôme en poche, on me propose un poste d'approvisionneuse chez **GRAVOTECH** en CDD, un spécialiste des machines à graver situé à Troyes. Au bout de 6 mois, je reviens sur Auxerre et obtiens, chez **PRECILEC**, un poste d'acheteur industriel dans le cadre d'un remplacement maternité. Six mois plus tard, je saisis une occasion interne pour obtenir un CDI de Leader approvisionnements.

Mon rôle, sur le site d'Auxerre de Précilec (devenu **ZODIAC ACTUATION SYSTEMS puis SAFRAN**) s'articulait autour de 2 axes : passer les commandes pour maintenir le stock et créer des tableaux de bords et des indicateurs afin de suivre la performance de nos fournisseurs.

En 2019, je rejoins **MK COMPOSITES** (Aéronautique) en tant que Responsable Planification et ordonnancement.

En 2021, je change de secteur d'activité et rejoins **L'HOPITAL DE CLAMECY** en tant que responsable achats et logistique.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

À la fin d'un entretien d'embauche pour un poste d'acheteur industriel, mon interlocuteur a la gentillesse de me prodiguer des conseils sur l'agencement de mon CV et sur la mise en valeur de mon alternance. Cet aparté fut très enrichissant et m'a permis de comprendre qu'il ne fallait pas sous-estimer les compétences acquises durant cette période.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La fonction approvisionnement prend de l'ampleur dans la supply chain afin d'assurer la continuité et les délais de services. Par ailleurs, nous devons, de plus en plus, créer des indicateurs, des tableaux de bord de suivi et des plans d'actions pour monter à nos clients que nous suivons nos fournisseurs.

Si tu changeais de métier ?

Je souhaiterais devenir agent immobilier, un métier qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la salsa et du sport en salle toutes les semaines.

Tes plus belles réussites

- L'obtention de mon 1^{er} CDI, tout d'abord et mon évolution dans les achats et la logistique.
- Au début de ma carrière, la mise en place et l'efficacité d'indicateurs, qui n'existaient pas, au sein de certains services où j'ai exercé.



Céline SUBLAURIER

Acheteuse COMPASS GROUP

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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



Damien TIGNARD

Expert multi spécialiste
STELLIANT (Services aux assurances)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS de communication à Montpellier, j'ai intégré la 1^{ère} promo de l'IFAG Nîmes en 2005 pour faire mes 3 années d'étude en alternance. Deux ans dans le journal économique local **Le réveil du Midi** où je faisais tout, comme c'est souvent le cas dans une PME ! Ensuite, j'ai effectué de la vente indirecte pour **GE Capital** en étant implémenté chez Dell. Il s'agissait de convaincre les commerciaux de Dell pour que leurs clients/entreprises adoptent les solutions de financement proposées par GE Capital plutôt que par un autre fournisseur. Cela m'a permis d'être plus politique, de comprendre le lobbying...

Mais cette 3^e année était surtout celle du Kcréa. Nous avons imaginé un projet de constructions en bois – **Ginkgo** - avec un autre IFAGuien, Jean-Bernard Almeras, avec qui je suis aujourd'hui associé. À la sortie de l'IFAG en 2008, nous avons été contactés par Innov'up, une structure locale qui nous a permis de développer le projet dans un incubateur durant 1,5 ans.

De 2009 à 2020, nous avons mis en place un atelier de 400m², créé une 2^{ème} structure pour séparer le commercial (4 salariés) de la fabrication (6 salariés), et mis en chantier des dizaines de réalisations.

A l'arrêt de notre arrêt, j'ai fait du conseil en maîtrise d'ouvrage et me suis formé pour intégrer **STELLIANT**, un groupe proposant des services aux assurances.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'entreprise sans hésiter. Cela ne se fait pas en dilettante. Il faut une implication à 300%, une énorme persévérance et une capacité de travail ultra importante. Je n'imaginai pas cela avant de le faire ! Pour autant, je ne crois pas que cela s'apprenne. Il faut avoir un tempérament adapté à ce type d'épreuve et les nerfs sacrément solides !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché de l'immobilier connaît des fluctuations mais celui de la construction en bois – une niche - connaît une progression constante. Il représentait 4% du marché de la construction en 2007 et en fera au moins 15% en 2015 avec des différences selon les zones géographiques. La région Rhône-Alpes est importante avec 20% de cette niche !

Si tu changeais de métier ?

Cela m'aurait plu d'être conseil dans un cabinet d'audit et d'apporter des solutions pour le rachat d'entreprises, par exemple

Tes plus belles réussites

- Avoir appris un métier et créé une entreprise dans le bâtiment, une activité que je ne connaissais pas du tout. J'ai progressé de manière importante et accumulé du savoir dans ce domaine à force de persévérance, d'adaptation et de travail.