



COMMUNICATION & MARKETING

CARNET MÉTIERS DES DIPLÔMÉS DE L'IFAG



Laurence DURAND

Chief Digital Officer (CDO)

ANNAM GROUP

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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. Je suis en charge de la stratégie digitale du groupe.

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.

La tendance à venir dans ton métier ?

Une adaptation constante, de plus en plus rapide, aux derniers outils technologiques qui se déploient et l'arrivée massive des géants du digital comme Alibaba. Il s'agit d'être à la pointe, d'anticiper, d'explorer sans cesse des pistes émergentes.

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.



Christophe JEGOU

Directeur Category Management LAITA PCG

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS Technique de commercialisation agroalimentaire, j'ai poursuivi par des études de commerce à l'IFAG Montluçon. Dès ma 3^e année, j'intègre la coopérative laitière **Laïta** en tant que Chef de secteur. Une aventure terrain qui se poursuit durant 4 ans. En 2000, **Laïta** me propose de créer et de piloter le service merchandising afin de positionner au mieux nos marques chez nos clients distributeurs. Quatre ans plus tard, j'évolue en mettant en place le service Category Management (3 personnes). Notre mission consiste à aider et convaincre les Category Manager des enseignes de distribution à acheter nos produits. Le périmètre recouvre les assortiments, le merchandising et la promotion.

Aujourd'hui **Laïta** comprend 2370 salariés et réalise 1,3 milliard € de CA dont 65% en France. Notre marque principale « Paysans Bretons » représente 450M€ de CA sachant que nous avons aussi des parts dans Régilait et Mamie Nova.

Laïta est N°2 en France sur le marché du beurre, N°2 sur celui des crêpes et N°3 sur le marché du fromage à tartiner.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} job en tant que chef de secteur a été un déclic pour moi. A l'époque, je ne m'imaginai pas dans la vente. Aujourd'hui, je ne pourrais plus faire un métier sans contact ni challenges !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les distributeurs ont compris que le category management représente un levier de croissance qui permet d'innover et de gérer plus efficacement les linéaires.

Par exemple, l'organisation des équipes a changé chez les distributeurs. Aujourd'hui, vous avez souvent un acheteur, un manager de l'offre et au-dessus d'eux un category manager.

Si tu changeais de métier ?

Aller travailler à l'étranger et dans un métier de la finance, un secteur que j'affectionne particulièrement.

Et pendant ton temps libre ?

La lecture de romans historiques et bols d'air en famille au bord de la mer.

Tes plus belles réussites

- Le Maître de Bronze remporté en 2002 lors d'un concours à l'IFM (Institut Français du Merchandising) qui récompense les meilleurs partenariats enseigne/industriels.
- Avoir monté un partenariat avec Carrefour dans un univers très différent du lait : la boulangerie !
- Le développement du marché de la crêpe avec la marque Paysans Bretons. Nous avons 1 client national il y a 3 ans et sommes aujourd'hui référencés nationalement chez tous les grands distributeurs.



Laurent BLANCHARD

Responsable de la Cellule Startups ARKEA BANQUE ENTREPRISES ET INSTITUTIONNELS

IFAG Lille - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une Licence STAPS, je décide de pousser la porte de **DECATHLON**. J'y fais mes classes depuis le poste de vendeur jusqu'au poste de directeur de magasin. En 2014, je décide de faire une **VAE avec L'IFAG** qui m'a permis de faire un bilan, une introspection, et d'approfondir mon cursus. Une fois diplômé, je me suis laissé tenter par une nouvelle expérience en tant que Directeur de 2 centres commerciaux pour la foncière de **CARREFOUR** nommée "Carmila".

Une bonne rencontre crée l'opportunité de rejoindre un secteur qui me passionne, la transformation digitale, en tant que consultant dans la Start Up **UCORPORATE**.

Durant mes missions, j'ai beaucoup appris sur le secteur et j'ai pu travailler sur différents projets, entre autres, sur le projet initié par BNPP "Wa!". La suite semble être une évidence quand BNPP me propose de les rejoindre en interne en 2016. Depuis, je développe différents projets digitaux d'applications mobile soit pour du paiement, soit pour du suivi de projets innovants interne à BNP Paribas.

En 2018, je deviens Responsable de la Cellule Startups d'**Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels**, réunissant 340 personnes réparties au travers de nos 19 centres d'affaires en France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le poste de directeur de magasin où j'ai appris beaucoup sur le management et les relations humaines. Le meilleur des profils ne peut pas arriver à de grandes choses sans l'adhésion de son équipe, et pour cela une seule voie : devenir un leader et surtout pas un « Boss ».

La tendance à venir sur ton marché ?

La tendance pour les marques est de penser user-centric et non brand-centric. L'Uberisation, présente partout, nécessite de se ré-inventer sans cesse car de nouvelles solutions apparaissent, dans et en marge des écosystèmes ; celle qui s'imposera sur le marché sera celle qui prendra en compte tous ces enjeux.

Et pendant ton temps libre ?

Je participe à des rencontres hebdomadaires autour de l'entrepreneuriat. Je lis, je fais de la veille sur les innovations et le digital. Le sport, entre amis ou en famille, reste le plus important.

Tes plus belles réussites

- Préserver ma passion pour le sport en parallèle de ma vie professionnelle
- Mon Master, pour avoir su concilier ma vie professionnelle, ma vie étudiante, et ma vie personnelle
- Avoir pu pivoter dans un nouveau secteur d'activité
- Ma plus grande fierté reste celle d'avoir toujours le goût du challenge !



Delphine CHICOIX

Responsable communication marque et communication interne

THÉLEM ASSURANCES

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT Information & communication à Lyon, j'ai étudié 1 an à la fac de Clermont-Ferrand pour obtenir un DEUG de lettres modernes. Peu convaincue par le système d'apprentissage de la faculté, j'entre à l'IFAG en 2004 pour suivre un cycle professionnalisant.

La 1^{ère} année j'étais en charge du développement commercial pour une manufacture de porcelaine d'art. En 2^{ème} année, j'ai été assistante chef de rayon à **Auchan**. Pour terminer mon cursus, j'ai intégré **MPG International** au titre de Chargée de budget. Mon rôle consistait à élaborer des plans médias incluant la négociation et l'achat d'espaces pour des campagnes pub internationales plutôt sur des budgets bancaires.

Puis en 2007, grâce au réseau des IFAGuiens, je saisis l'opportunité d'un CDD pour devenir chargée de promotion chez **Rians**. Il s'agissait de réaliser des supports promotionnels pour l'animation des produits en magasin. On m'a également confié la refonte du site internet et la mise en place d'un service consommateurs. Après quelques années, j'ai pris en charge l'ensemble de

de la communication corporate, digitale, relation clients de la marque RIANs. Après 12 années passées chez Triballat Rians, je change de secteur et intègre, en 2019, **Thelem Assurances** au poste de Responsable de la Communication marque et interne. A ce titre, je participe à l'élaboration de la politique de communication multicanale et globale de l'entreprise (communication interne, digitale, social media, relations presse, print).

La tendance à venir dans ton métier ?

L'apparition du marketing mobile, de la télé connectée et du web social vont bouleverser rapidement la relation entre les marques et leurs consommateurs. Plus informés, réactifs, exigeants, ces derniers demanderont des réponses rapides et circonstanciées à chacune de leurs questions ou frustrations !

Si tu changeais de métier ?

Créer une structure qui propose des solutions de communication aux petites entreprises locales.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais le plus régulièrement possible de la Salsa et du Pilates en salle. C'est très important, selon moi, de prendre un ou deux soirs par semaine pour souffler et décrocher du travail.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création en 2008 et le pilotage du service "Rians vous écoute", le service consommateurs de la marque, création et suivi des reporting de la voix du client, seuil d'alerte et proactivité pour transformer "le pépin en pépite".



Carine COLOMBIE (Née REGELSPERGER) Chargé de projets entreprises et Collectivités GROUPAMA D'OC

IFAG Toulouse - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Com et action publicitaire, j'intègre l'IFAG. Mon stage de 3^{ème} A s'est déroulé pour partie à la **Société Générale** en tant que commerciale et, pour l'autre, à la **Banque Populaire** de Balma au département Marketing opérationnel. Cette dernière m'a embauchée en CDI, dès ma sortie de l'IFAG, pour faire du commercial.

Souhaitant revenir au Marketing, je candidate chez **Groupama**, en 1998, pour un poste de chargée d'études où je reste jusqu'en 2001. Nommée ensuite chargée de produits assurance de personnes, je déploie des plans d'action commerciale, des lancements de produits ou des études concurrentielles auprès de 300 à 1000 commerciaux. Au bout de 8 ans, suite à une réorganisation, ma fonction s'oriente vers du marketing opérationnel à la Direction commerciale. Mon rôle consiste alors à animer le réseau commercial (environ 70 personnes) via des programmes de fidélisation, de parrainage, du street marketing...

Depuis 2012, je suis chargée de projets à la Direction entreprises et collectivités. Je déploie des outils d'animation et de pilotage du réseau commercial. Mon périmètre : 40/50 chargés d'affaires, les entreprises et collectivités sur les 14 départements de Groupama d'Oc.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une opération coup de poing montée en 2002 lors de la réforme du régime des exploitants agricoles incitant ces derniers à s'inscrire à la MSA. Nous avons réussi à ce qu'ils ne partent pas et même à augmenter les contrats de garanties personnelles ! Cette difficulté a permis de devenir la 1^{ère} Caisse régionale de Groupama en contrats GAV.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois 3 essentielles : le développement de services plutôt que de produits. L'orientation marché/clients plutôt qu'offre, avec une organisation interne qui en découlera. Enfin, un accroissement des contraintes réglementaires dans nos process.

Si tu changeais de métier ?

Monter une activité liée au ski, ma passion ou rejoindre mon mari (également IFAGuien) dans son entreprise de distribution de chauffage sur internet (www.123chauffage.com)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes deux filles (5 et 8 ans) et fais beaucoup de ski. Je suis moniteur fédéral niveau 2, un niveau qui permet d'encadrer en club.

Tes plus belles réussites

- C'est une satisfaction de voir les commerciaux terrains s'approprier au quotidien, les outils que j'ai mis en place ! Nous avons des outils d'aide à la vente créés il y a 2/3 ans qui, aujourd'hui encore, permettent d'accroître les multi-ventes.
- Les opérations de télémarketing ou de street marketing remportent aussi l'adhésion des équipes commerciales.



Aline JUNGHAEN

Chef de produits / Chef de projets marketing
GROUPE MACIF

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de BTS assistante de direction, j'ai préféré poursuivre en BTS action commerciale. Ces trois années d'études suivies en alternance chez **Valeo** sur un site de production dans l'Oise en tant qu'assistante commerciale et marketing ont été prolongées au siège parisien en tant qu'assistante chef de produit lors de ma 1^{ère} année à l'IFAG.

Ensuite j'intègre, toujours en alternance durant 2 ans, **Roulunds Braking** une société fabricant des équipements automobiles. Chef de produits (freins, tambours...) & acheteur, je suis embauchée en CDI à la fin de l'IFAG.

En 2007, **Honeywell** un autre équipementier, me propose un poste de chef de produits (d'entretien) et Trade Marketeur au sein d'une de leur filiale.

Fin 2008, **La mutuelle des motards** m'offre l'opportunité d'aller au soleil, d'entrer dans le monde des assurances pour prendre en charge les produits de l'assurance moto. Après 9 ans à ce poste, je rejoins en 2018 le **Groupe Macif** pour concevoir des produits et tarifs en tant que chef de produits.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez **Roulunds Braking** fut importante pour moi. C'est la première société à m'avoir fait confiance en m'embauchant directement comme chef produit et non plus comme assistante. J'ai pu également avoir ma première expérience à l'étranger en Chine, en Inde, au Danemark où se situaient les usines de nos partenaires.

Si tu changeais de métier ?

Le métier de chef de produit nécessite curiosité, innovation, polyvalence. Pour se renouveler, rester à l'écoute et benchmarker en permanence, il faudra de plus en plus créer des outils de veille (forum, surveillance, scan sites...) et des panels de consommateurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'adore les animaux et m'orienterais vers un métier lié à eux, type vétérinaire !

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mes études, j'étais sapeur pompier volontaire (10 ans). Sinon, j'aime faire des balades en moto (Z750 Kawasaki), de l'équitation, du footing et du sport en salle.

Tes plus belles réussites

Elles ont eu lieu durant mon expérience chez Honeywell (produits d'entretiens auto)

- La mise en place de plans promotionnels dans plusieurs pays étrangers
- La refonte de la marque distributeur Carrefour (produits entretiens auto) avec des négociations difficiles

Le plan de développement de la gamme de produits d'entretien Moto que j'ai monté et qui a permis de multiplier par 20 le volume des ventes !



Vincent DURAND

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

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Florent GIACHINO

Product Marketing Manager SAGE

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans ma mission chez Symantec, j'ai énormément développé mes compétences à 2 niveaux :

- en étant très proactif lors du processus de recrutement qui m'a permis de remporter le poste de Team Manager parmi une liste de 26 candidats.
- en pilotant, très jeune, une équipe internationale de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues.

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Mon ascension personnelle et professionnelle en Irlande alors que je suis parti sans job avec un anglais très approximatif. Je suis fier de mon parcours à aujourd'hui et des challenges que j'ai emportés ☺.
- Quand j'étais formateur en secourisme, j'ai eu l'occasion de sauver 6 personnes en danger de mort et de former plus de 1000 personnes aux premiers secours. C'est une grande satisfaction !



Steven LE MANACH

Consultant senior Cyberdéfense SOPRA STERIA

IFAG Nantes - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

C'est un cours d'intelligence économique à l'IFAG qui m'a donné envie de poursuivre dans ce secteur. Aussi, après l'IFAG, j'ai poursuivi 1 année à l'**Ecole de Guerre Economique (EGE)**, spécialisée en intelligence économique et stratégie puis, je suis parti vivre 6 mois à Los Angeles. A mon retour, je n'ai pas eu à chercher très long entre la réputation des écoles et la conjoncture du secteur très porteur. Aussi, début 2018, je rejoins le Groupe **Devoteam** (555M€ de CA en 2016) à Nantes, puis très vite à Paris, en tant que Consultant Cyber sécurité. avec des entreprises du CAC 40. Mes missions : le Risk Management, l'intégration de la sécurité dans des projets informatiques ou de données personnelles, la refonte de stratégie d'entreprise sur la sécurité, la sensibilisation à la cyber sécurité.

Un an plus tard, **Sopra Steria** me propose de devenir Consultant Cyberdéfense.

Les tendances à venir dans ton métier/marché ?

Les métiers de cyber sécurité et de Risk Management sont en pénurie d'au moins 100 000 candidats et recherche des ingénieurs ou des gestionnaires de projets tels que des IFAGuiens !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une culture axée « intelligence économique » qui me permet d'anticiper sur l'environnement économique, les contraintes étatiques, concurrentielles, géopolitiques et stratégiques des entreprises. Les cadres dirigeants ont besoin d'avoir un regard externe sur leurs problématiques car ils sont souvent très pris par l'opérationnel.

Ce que la vie t'a appris ?

Tout ce qui se passe dans la vie à une raison et un but. Il ne sert à rien d'insister comme par exemple chercher à obtenir un emploi dans une entreprise quand celle-ci n'est pas réceptive à notre démarche.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis responsable du pôle Cyber sécurité en rapport avec les problématiques géopolitiques, de renseignements et stratégies globales au sein de l'association des auditeurs jeunes de l'institut des hautes études de défense national (ANAJ IHEDN).

Je pratique également le Jiujitsu Brésilien, un sport de combat que j'ai découvert durant mes études à l'IFAG 😊

Ton ambition ?

Dans 10 ans, j'espère pouvoir lancer mon entreprise avec les compétences acquises à l'IFAG en gestion d'entreprises ou avoir un poste de direction dans le monde du conseil.

Ta philosophie de vie

Ne jamais avoir de regrets et foncer !



Karine MALÉZIEUX

Responsable Marketing & Communication

BUSINESS DOCUMENT

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première : chez Kelly Services, nous avons développé une agence en difficulté en osant former les jeunes au bord de la route. Cela a très bien réussi et c'est une fierté d'avoir pris ces initiatives.

La seconde : le poste que j'occupe aujourd'hui. Je m'occupe seule du Marketing & de la communication d'une société de 50 salariés réalisant 9M€ de chiffre d'affaires.

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

De la formation pour transmettre la connaissance.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Mathilde MARCHAL

Communication produit et Merchandising CASTORAMA FRANCE

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je baigne dans la communication depuis ma tendre enfance ! J'ai toujours voulu faire cela et j'ai commencé par étudier à Paris dans une école de Publicité. Une fois, diplômée de l'IFAG à Toulouse, j'ai occupé pendant 5 ans le poste de Chef de Publicité (de 2006 à 2010) au sein de **TECHNAL**. A la fin de mon contrat, j'ai créé **VASSAL ET MARCHAL**, une société de conseil en communication en association avec mon ancienne responsable de Technal, où l'aventure durera 1 an. En 2011, j'intègre le **GROUPE JEAN-CLAUDE AUBRY** composé d'environ 160 salons de coiffure (filiales et franchisés). Je suis en charge de projets divers liés à la communication : édition, marketing direct, programme de fidélisation, site internet...

A partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge en devenant Chef de Secteur Meuble chez **ALINEA**. En 2017, je pars dans le Nord de la France, avec ma famille, et deviens chef de secteur dans la région.

Deux ans plus tard, je rejoins le siège de **CASTORAMA FRANCE** à Lille où je suis en charge de la communication Produit et du merchandising

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Mélanie THEAULT

Responsable pilotage Qualité

MONTPELLIER MANAGEMENT

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Presque 5 ans plus tard, je rejoins **L'INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT** en tant que Responsable Pilotage Qualité. Je pilote et impulse la démarche qualité auprès des acteurs du territoire.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

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

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

Tes plus belles réussites

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



Marianne CAPELLE

Responsable Marketing France ECOWATER SYSTEMS

IFAG Paris - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Durant mon BTS Muc, j'ai fait un stage chez Point P. comme conseillère de vente. Cela m'a plu et j'ai voulu poursuivre dans un univers plutôt technique et en BtoB.

C'est ainsi qu'après l'IFAG, je rejoins le service Marketing de **KEMPER SYSTEM**, spécialiste de systèmes d'étanchéité liquide pour terrasses. Un an plus tard **AIRWELL** me contacte pour devenir Chargée de Marketing et communication. Trois ans plus tard, je deviens responsable du service Marketing. Cette expérience de 7 ans m'a permis de poursuivre mon chemin en tant que Responsable Marketing France chez **ECOWATER SYSTEMS France** depuis Mai 2019. Ce groupe américain (membre de Berkshire Hathaway - Warren Buffet) est le 1^{er} fabricant mondial d'adoucisseurs d'eau. Nous installons 60000 adoucisseurs/an en France et en fabriquons 300 000/an dans nos 2 usines aux US. L'avenir sur ce marché du traitement de l'eau se situe dans l'eau de boisson (directement au robinet) avec des solutions connectées et compactes. L'adoucissement de l'eau a également un bel avenir, sachant que 90% de la population européenne n'est pas équipée d'adoucisseur. Un vrai challenge !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché du traitement de l'eau est loin d'être saturé puisque 90% de la population européenne n'est pas équipé d'un adoucisseur. Demain, nos adoucisseurs seront davantage connectés (consommation, détection de fuite...) et plus compacts.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai une vraie appétence pour les produits techniques et une bonne connaissance des cibles BtoB (installateurs, distributeurs...). Par ailleurs, j'ai travaillé dans des PME et acquis une grande polyvalence/autonomie très utile pour mener à bien tous les projets.

Ce que la vie t'a appris ?

Dans la vie en général et en entreprise également, nous ne sommes rien seul.e, tout est relié. Je pense également que pour faire avancer un projet, il faut argumenter son idée.

Et pendant ton temps libre ?

Je prends le temps de profiter de mes amis et fais du bénévolat à la Croix Rouge un samedi/mois dans une Vestiboutique.

Ton ambition ?

Œuvrer pour que nous diminuions notre consommation de plastique (5,5 milliards de bouteilles d'eau en plastique par an) !

Ta philosophie de vie ?

« Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait » (Mark Twain)



Thierry GROS

Responsable de l'animation de réseau POUR UN SOURIRE D'ENFANT (PSE)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA, je suis entré à l'IFAG Lyon pour élargir ma vision de l'entreprise. A l'époque, ma fibre humanitaire s'exprimait déjà, notamment au sein de l'école (vente de sacs à sapin pour Handicap International). Je fais ensuite mon service national dans une entreprise d'insertion puisque l'IFAG avait des accords avec l'Armée. Durant mon cursus, un conseiller RH m'invite à choisir entre mes deux aspirations : l'humanitaire ou la gestion. Je rêvais d'une famille nombreuse et choisi alors d'intégrer **Sogeti**, SSII (services informatiques) et filiale de Capgemini. J'y reste 14 ans en passant d'assistant contrôleur de gestion à contrôleur senior.

En 2007, je pars 5 semaines en « routard » au Cambodge. J'entends alors parler de l'association **Pour un Sourire d'Enfant (PSE)** dont l'objectif est de nourrir, soigner, scolariser et donner une formation professionnelle à des enfants cambodgiens en grande détresse. Je deviens parrain, puis bénévole, puis membre du bureau de l'antenne de Lyon et enfin son Président. En 2014, un des 3 salariés en France de cette association souhaite suivre un autre chemin professionnel.

Etant très actif dans l'association, les membres du bureau national me proposent de le remplacer. Une opportunité que je saisis en novembre 2014 pour devenir animateur du réseau des 300 bénévoles répartis sur les 27 antennes locales (19 en France et 8 à l'International). Mon rôle consiste à aider les bénévoles dans leur animation locale, dans la collecte des dons afin de poursuivre la prise en charge des 7000 enfants déjà suivis par notre organisation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'étais chez Sogeti, j'ai notamment eu en charge le contrôle de gestion du périmètre Méditerranée, une région qui marchait plutôt bien et qui a chuté brusquement. Il y a eu des changements successifs de dirigeants et nous avons fini par redresser la barre. Humainement, ces difficultés ont soudé les équipes : j'en garde un excellent souvenir.

Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise dans le social.

Et pendant ton temps libre ?

Mon engagement bénévole pour PSE !
Et ma vie de famille, le plus essentiel...

Tes plus belles réussites

- Quand j'étais encore contrôleur de gestion, avoir pu concilier mes aspirations en étant responsable associatif dans mon temps libre
- Ma reconversion qui me permet aujourd'hui de faire de ma passion mon métier ! Devenu salarié de l'association PSE, je continue d'être Président de l'antenne lyonnaise et me considère finalement comme bénévole à plein temps !



Thomas Guillaume BOURGEOIS

Chef de groupe marketing MIELE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Alexandre CHAMPIRE

Conseiller de franchise CARREFOUR CONTACT

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un restaurant ou un hôtel.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Nadia MOULFI

Responsable Marketing Opérationnel
et Communication
GEODIS | Distribution & Express

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un bac scientifique et un BTS en compta/gestion, je décide de faire l'IFAG pour obtenir une formation généraliste. Je dois dire que les travaux de groupes et la créativité demandée à l'IFAG m'ont aidée tout au long de ma carrière. Le déclic pour le commerce s'est produit lors de mon stage chez **EPITECH** en 3^e année de l'IFAG. Un cabinet de recrutement où j'ai appris le challenge, la négociation, la prise de rdv téléphonique... Je poursuis en devenant Manager commercial chez **CASINO** au siège de Saint-Etienne.

Mais la grande distribution ne m'a pas plu et je deviens commerciale chez **SERNAM**, en 2003, au moment où celle-ci sort du giron de la SNCF pour devenir une société privée. Quatre ans plus tard, je deviens chef des ventes (équipe de 3 commerciaux) puis en 2010, à 30 ans, la plus jeune Directrice régionale des ventes (Sud-ouest / 20 commerciaux).

En 2012, **GEODIS** rachète partiellement **SERNAM**. Je poursuis au sein de la division **GEODIS DISTRIBUTION EXPRESS**, leader français avec 10 000 collaborateurs répartis dans 110 agences. En 2020, la mutation de mon époux me permet de m'ouvrir à de nouveaux horizons puisque depuis le 1/09/2020 je suis nommée Responsable Marketing

Opérationnel et Communication de la division. De retour à Paris après 17 années passées à Bordeaux, je suis en charge avec une équipe de 5 personnes des outils de communication d'aide à la vente et m'assure de l'homogénéité de l'image en externe (réseau sociaux...).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La responsabilité environnementale des transporteurs représente un enjeu majeur pour le futur. D'ailleurs, nos Posts sur LinkedIn, traitant de ces sujets, suscitent intérêts et commentaires. L'évolution passera, sans doute par des investissements dans des véhicules propres. La 2^e tendance forte se situe dans la digitalisation de nos process et de la relation client.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes managers et mes équipes disent que mon exigence, ma rigueur et ma capacité à anticiper font un bel équilibre avec ma positive attitude, mon enthousiasme et mon dynamisme.

Et pendant ton temps libre ?

La lecture et voyager « sac à dos sans préparation ». Avec mon mari, nous avons adoré aller à la découverte du monde (Australie, Afrique du Sud, Costa Rica, Etats-Unis, Japon, Canada, Europe...).

Ta philosophie de vie ?

J'aime l'humain, le contact, la rencontre alors « Aime ton prochain, il te le rendra bien » me correspond tout à fait.

Ce que la vie t'a appris ?

Le sens des valeurs, le respect, l'humilité, l'écoute sincère pour bien comprendre l'autre.

Mais aussi l'importance des mots et la richesse de notre langue.



Nicolas VIDAL

Chef de produit DECATHLON INTERNATIONAL

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise dans le service aux entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Olivier AUBERT

Chef de produits pour les VP MERCEDES-BENZ FINANCIAL SERVICES

IFAG Paris - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait des études mixant techniques et marketing/commercial avec un BTS Industrialisation des produits mécaniques puis une licence pro technico-commercial en alternance. Je poursuis en M1 à l'université de Cergy où j'effectue mon alternance chez **PSA GROUPE** (dép. pièces détachées) et rentre en M2 à l'IFAG en alternance chez **BOSCH**. Une fois mon diplôme en poche, je pars travailler à **Londres** et deviens Business Developer dans une entreprise IT. Ensuite, Je reviens en France pour effectuer un mastère spécialisé ingénieur (industriel & digital) à CentraleSupélec. Je finis par un stage de 6 mois chez **THALES** en tant qu'ingénieur-commercial pour vendre des produits & services (Consulting, Infogérance, Cybersécurité, Big Data, Cloud, Intelligence Artificielle).

En Mars 2018, je suis recruté chez **MERCEDES BENZ FRANCE** pour prendre en charge le marketing après-vente. Ma mission : animation des ventes via un plan d'actions réseau après-vente, réaliser des campagnes marketing (courrier, PLV, SMS, réseaux sociaux, etc.) avec pour objectif ultime : l'amélioration du taux de rétention client.

Depuis juin 2019, j'occupe un poste de chef de produit VP chez Mercedes-Benz Financement. Je m'occupe de l'animation des ventes des produits de financement (LOA/LLD/Crédit, etc.) via un plan d'actions réseau, je définis les barèmes liés au financement, et des nouveaux produits avec plus de flexibilité pour le client.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le développement des véhicules propres et la mobilité ! Exemple, un partenariat a été créé entre Daimler et BMW pour créer des offres de mobilité (auto-partage, bornes de recharge, réservation de place de parking via une app. accès aux transports en communs et vélo/ trottinette électriques en libre-service, etc.).

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma créativité marketing pour développer des nouveaux produits et mon appétence pour développer des offres digitales.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas avoir peur des échecs car l'échec est le fondement de la réussite.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport (boxe française) et je voyage beaucoup.

Ton ambition ?

Hors du contexte professionnel, je souhaiterais faire du volontariat au sein d'un groupe (organisme local, ONG, association, etc.)

Ta philosophie de vie ?

« Je ne perds jamais. Soit je gagne, soit j'apprends. »
(Nelson Mandela)



Sylvain BLOCHE

Digital & Social Marketing Director
Europe Middle East Africa
DELL TECHNOLOGIES

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai une appétence pour la vente depuis longtemps puisque dès mes études je commence par un IUT Tech de Co et enchaîne avec l'IFAG à Lyon. Environ 10 années et 3 entreprises sur des postes de vente, Manager et comptes internationaux.

2003 : Directeur Marketing. Panduit, fabricant de matériel pour Datacenter à Londres (12 personnes)

2007 : Directeur Marketing Dell France BTB

2011 : Dell. Directeur Marketing BTC (8 personnes)

2015 : Dell. Directeur Sales Strategy EMEA. Consulting interne.

2017 : Dell. Directeur EMEA Digital Marketing (23 personnes avec un directeur qui reporte) et je coordonne les practices au niveau mondial.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le Marketing Digital est en plein essor. Les investissements augmentent. Les technologies continuent de se développer : Intent targeting, ABM targeting, content liquidity, Artificial intelligence.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon enthousiasme et mes connaissances du Marketing Digital, des technologies et de l'IT dans un environnement multiculturel. J'ajouterais, une agilité à changer de job, d'univers, de problématique.

Ce que la vie t'a appris ?

In fine ce sont les hommes & femmes (vs les organisations) qui font la différence. Bien s'entourer, une équipe soudée est souvent gage de réussite.

Les soft skills priment sur la technique

Ce sont ceux qui continuent d'apprendre et de se développer, tout au long de leur carrière, qui réussissent.

Le poids du networking est critique dans un parcours professionnel.

Et pendant ton temps libre ?

Après ma famille, c'est le sport, ou les sports : VTT, randos, plongée entre autres.

Ton ambition ?

Atteindre l'excellence dans mon métier et la porter au niveau mondial.

Ta philosophie de vie ?

« Fais-le ou ne le fais pas. Il n'y a pas d'essai ». (Yoda)

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Camille DUMONT

Product Owner #DIGITALSNCF

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STG, j'ai réussi à intégrer l'IUT de Sceaux pour avoir un DUT Technique de co. Je dis bien réussi car cet IUT procède à une forte sélection à l'entrée !

Je voulais poursuivre mes études et j'ai choisi l'IFAG parce que je m'y suis bien senti lors du concours d'entrée. L'accueil est fait par des jeunes comme nous, la personnalité est plus importante que le cursus lui-même. J'ai eu un réel coup de cœur et ce n'est pas le fait que mon père a fait cette école qui a influé mon choix.

En termes d'expériences professionnelles, j'ai fait un stage de 6 mois chez **MC FACTORY**, une agence de communication créée par Majda Chaplain (IFAG Paris 1993) spécialisée dans le lead et la notoriété des entreprises.

J'ai poursuivi mes études en alternance à l'IFAG au poste de chargée de mission sur les secteurs interprofessionnel junior à la Direction du Développement D'**OPCALIA**. Mes missions étaient d'identifier les secteurs interprofessionnels qui pourraient devenir nos partenaires et de développer cette relation.

Deux objectifs majeurs :

- Fidéliser grâce à la promotion de l'offre de services d'Opcalia ou la construction d'une offre adhoc répondant aux besoins particuliers de nos adhérents /partenaires. Par exemple, aujourd'hui le secteur des organismes de formation connaît une réforme, les accompagner, les informer.
- Enrichir la relation avec les autres secteurs interpro partenaires et les aider à se constituer en branches.

A partir de janvier 2016, je rejoins la **SNCF** pour participer à sa transformation digitale en tant que Chef de projet digital.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'alternance est vraiment une opportunité qui me rendra forcément plus opérationnelle en fin d'études.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans la décoration intérieure et la vente de meubles.

Et pendant ton temps libre ?

Comme je suis en alternance, le rythme est soutenu entre travail en entreprise et études. Le peu de temps libre restant, je l'occupe en faisant du jogging 2 à 3 f/ sem

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi mon DUT à l'IUT de Sceaux, l'un des leaders en France et réputé pour être sélectif et difficile.
- La création de la page officielle de JérémY Chaperon (5^e de la Star Ac') alors que j'avais 15 ans. La rencontre avec lui et son agent. Une aventure formidable qui a duré quelques années !



Émilie-Rose FANTIN

Digital Marketing & Communication Manager LEGRAND EAST AFRICA

IFAG Montluçon - Promotion 2018

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS esthétique spécialisé dans les marques, j'ai intégré l'IFAG Montluçon en 3^{ème} année de Bachelor «Responsable Opérationnel d'Activité», afin d'élargir mon champ de compétences et de m'ouvrir à d'autres secteurs d'activité.

J'étais en alternance au sein de la **CCI ALLIER** en tant qu'Assistante communication, expérience très formatrice, grâce à laquelle j'ai pu mettre un premier pied dans des domaines que je souhaitais découvrir : la communication et l'événementiel.

Une fois mon diplôme en poche en 2018, **LEGRAND** m'a proposé un nouveau challenge : prendre en charge la communication et basculer leur filiale Afrique de l'Est dans l'ère digitale. Mon rôle consiste, d'une part, à mettre en place le plan de communication annuel par différentes actions, en lien avec nos partenaires locaux : élaboration et suivi de campagnes, création de supports print et digitaux, organisation d'événements, création du site internet et des pages sur les réseaux sociaux, campagnes d'e-mailing etc. et, d'autre part, l'amélioration des performances de l'équipe par le déploiement d'outils digitaux en interne.

Quelles évolutions sont à prévoir dans ton métier ?

Le digital, offre une perspective d'évolution rapide et positive à la communication. L'intérêt vient du fait que l'on peut tester une offre rapidement, en mesurer concrètement les résultats et ajuster le message si besoin. Cette instantanéité est exceptionnelle. Elle assure des possibilités infinies aux communicants qui doivent adapter leurs KPI à leurs secteurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon dynamisme, ma jeunesse (j'ai 22 ans) et mon appétence pour le digital et la création. Mon goût pour le risque et le challenge !

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas hésiter à se tourner vers l'inconnu. Une démarche qui peut parfois faire peur, mais qui, à mon sens, est très formatrice.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai découvert le Kickboxing (boxe pieds-poings) en Afrique et suis devenue fan 😊

Ton ambition ?

Maintenir le cap sur l'international pour découvrir d'autres cultures et me lancer de nouveaux défis, professionnels et personnels.



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.



Olivier LAFORE

Directeur Marketing et Communication SAV EDILIANS (Ex IMERYYS TOITURE)

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé très tôt dans l'univers industriel en étant, dès la sortie de l'IFAG, technico-commercial chez **SAINT GOBAIN VITRAGE**. Au bout de 3 ans, une opportunité s'est présentée à moi chez **Imerys**, le leader mondial de l'extraction, la transformation et la valorisation des minéraux industriels.

Je l'ai saisie pour devenir chef de secteur puis responsable marketing produits pour le marché Europe. Ensuite, j'ai commencé à gérer un vrai business unit à travers un poste de Directeur régional des ventes (DRV) avec le management de 20 personnes sur 26 départements. Aujourd'hui, après 10 ans chez **IMERYYS TOITURE devenu EDILIANS**, je pilote la stratégie marketing globale de l'activité toiture avec une équipe de 20 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de fonction au poste de DRV sans réelle notion de management. J'ai appris à être dans l'empathie et la compréhension, à piloter et fédérer une équipe derrière un homme et un projet. Une expérience humainement enrichissante!

La tendance à venir dans ton métier ?

Nos minéraux entrent dans la composition des matériaux liés à l'habitation. Dès lors, les questions environnementales seront au cœur de nos préoccupations. Elles existent déjà avec toutes les réglementations qui entrent en vigueur, type la RT 2012 (réglementation thermique).

Le métier du marketing que j'exerce aujourd'hui consistera de plus en plus à anticiper les besoins et à intégrer, dans cette réflexion, la valorisation des minéraux. D'autant que les problématiques sont d'ores et déjà et seront plus que jamais globales en termes de construction de bâtiments ou de maisons (tuiles + murs).

Si tu changeais de métier ?

J'essaierais d'exercer un métier proche de la nature, des valeurs rurales mais je n'y ai pas réfléchi plus que cela. Alors tout est possible... !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un passionné de pêche à la mouche.

Tes plus belles réussites

- Avoir fédéré et fait avancer avec succès une équipe d'une vingtaine de managers autour d'un projet lorsque j'étais Directeur Régional des Ventes.
- Avoir réussi à changer de casquette régulièrement en me remettant en cause à chaque fois.



Denis LAUTREC

Responsable Prévisions et Vie Articles TOTAL

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait l'IFAG grâce à un ami collégien plus âgé, qui avait suivi le cursus et apprécié son enseignement. Je commence à travailler en alternance chez **Mondelez International** en tant que Responsable de secteur Grande distribution. Une fois mon diplôme en poche, je rejoins Elf Aquitaine devenu par la suite **Total** où j'exerce depuis 28 ans ! J'ai occupé des postes plutôt orientés commercial et marketing : Chef de secteur en Normandie et en RP, adjoint au Directeur commercial d'une filiale exploitant des centres de vidanges auto en France et au Benelux, chargé de communication et du packaging Automotive à la Direction lubrifiants avec un périmètre international ; chef de projet marketing...

En 2012, on me propose un poste généralement attribué à un ingénieur : Responsable des prévisions et de la vie des articles à la Direction Opérations de Total Lubrifiants. Ma mission consiste à analyser les données de nos 4500 références pour optimiser la production de 7 sites industriels de notre périmètre. L'enjeu est d'éviter les ruptures de stocks ou la surproduction de notre supply chain afin d'améliorer notre rentabilité.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le Forecasting a le vent en poupe ! En effet, les prévisions permettent d'ajuster la production à la demande et d'éviter les ruptures de stocks ou la surproduction dans les usines, quel que soit le secteur d'activité. Des masters spécialisés se développent, par exemple à Paris Dauphine ou L'école des Ponts ParisTech. C'est un métier plutôt constitué d'ingénieurs mais un IFAGuien peut y accéder après une carrière terrain très variée (vente, marketing...)

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une vision commerciale dans un monde d'ingénieurs. Une connexion permanente avec les marchés, les grands comptes et les correspondants commerces.

Ce que la vie t'a appris ?

C'est l'art de décider à bon escient qui fait la valeur d'un manager.

Savoir enjamber certaines barrières que l'on nous fixe pour être efficace.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis, depuis toujours, un passionné d'Automobile et je joue de la guitare depuis mon enfance.

Ton ambition ?

Faire en sorte que le travail soit plus collaboratif au sein des entreprises.
L'organisation en silos est vraiment obsolète !

Ta philosophie de vie ?

La vérité n'est jamais unique et les solutions parfois multiples



Clément NAGEL

Directeur Marketing et stratégique international SCHNEIDER ELECTRIC

IFAG Paris - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon BTS Electrotechnique, j'ai travaillé près de Lyon comme technicien de maintenance (en 3x8) chez **PHOTOWATT**, une société fabriquant des panneaux photovoltaïques.

Puis j'intègre l'IFAG Paris afin d'acquérir une double compétence. J'obtiens un CDI en stage de 3^e année chez **BERNARD ET BONNEFOND**, une PME de 50 salariés. En charge de l'activité hydroélectricité, je passe 2 ans à voyager pour développer l'Europe et l'Amérique du Nord.

Fin 2004, **SCHNEIDER ELECTRIC** me propose le poste de Responsable de clientèle/cible les professionnels du bâtiment en Languedoc Roussillon.

En 2008, je suis promu Responsable Marketing Opérationnel au sein de la division bâtiment, je conçois et mets en œuvre le plan marketing ainsi que son déploiement. Souhaitant prendre un poste de management, je suis nommé Directeur Commercial de la région Sud-Ouest (Division bâtiment) en 2011. De 2016 à 2019, j'ai piloté la région Rhône Alpes. Depuis 2019, je suis Directeur Marketing et stratégique international des offres connectées lot

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premières tournées à l'étranger, lorsque je travaillais chez Bernard et Bonnefond, m'ont permis d'acquérir beaucoup d'autonomie et d'ouverture d'esprit. Parler anglais toute la journée, faire des salons à l'étranger, s'adapter aux différentes cultures pour négocier au mieux, étaient des pratiques quotidiennes.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois deux majeures. Une digitalisation commerciale et technique et une forte intégration des usages de nos clients soutenue par des services associés. La technicité de nos produits deviendra de fait de plus en plus secondaire, commercialement en tout cas.

Si tu changeais de métier ?

Educateur technique spécialisé pour réinsérer professionnellement les personnes ayant des difficultés (intellectuelles, physiques...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et rénove une maison vigneronne du 15^e siècle.

Tes plus belles réussites

- Le Road Show que j'ai organisé dans 10 villes en France pour marquer le nouveau le métier Schneider Electric.

On a touché plus de 1000 clients et engagé les premières ventes de solutions de gestion d'énergie.

- Le programme de fidélisation que j'ai mis en place pour les installateurs. Il a permis une forte croissance des achats de ceux-ci.



Diane SCIANDRA

Chef de projet en ingénierie documentaire
et gestion des connaissances
AIRBUS DEFENCE AND SPACE

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug d'économie à la Fac, je rentre à l'IFAG sans doute parce que mon père faisait former ses cadres par l'IFG ! Très vite, je fais de la vente tout d'abord de systèmes d'informations chez **Giximage** puis ensuite de biens ou services chez **Virgin**, dans une société de nettoyage industriel ou de voitures de collection. Je pars également une année à Londres puis décide, à l'aube de mes 30 ans, de faire enfin ce qui me plaît à savoir structurer et transmettre l'information. J'entreprends alors des études pour devenir documentaliste, et me forme en Master au sein du CNAM/INTD tout en devenant en parallèle responsable du thesaurus chez **Droit et Pharmacie**, cabinet conseil en réglementation de santé.

En 1999, je deviens Responsable du système documentaire de GEIDE chez **Matra** (qui fusionnera avec l'Aérospatiale (dont Airbus, Eurocopter...)) Cinq ans plus tard, je prends la responsabilité du projet « Police Nationale » (500 M€) Depuis 2010, je suis Product Data Analyst (PDA) gestion de la configuration des données multi métiers de nos produits via un système d'ERP-PLM.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Aujourd'hui, on cale le SI sur l'organisation. Mais cette dernière bouge tout le temps et les technologies aussi. Dans ce cadre, deux types d'organisation se profilent : soit concevoir un système intégré complexe qui mettra 10 ans à prendre forme ; soit faire une BDD par métier au sein de l'entreprise et garder de la souplesse grâce à des personnes en charge de coordonner les flux.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Personne ne veut faire mon job ! Plus sérieusement, je dirai mes compétences multiples qui permettent de comprendre les flux, les concepts, de créer des indicateurs, de faire des audits quel que soit le secteur, le métier, le pays.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de créer et de tisser, tout au long de sa vie, des relations humaines de qualité et de transmettre aux jeunes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis professeur de Qi Gong mais aussi élève (me formant en médecine chinoise et Qi Gong Thérapeutique). Cette pratique explique peut-être que je sois également représentante syndicale du CHS-CT au sein de mon entité et, parfois amenée à suivre des collaborateurs harcelés ou vivant un burn-out.

Ton ambition ?

Parvenir à déployer dans l'entreprise la même énergie et la même qualité de relation à laquelle j'aspire et que je mets en œuvre dans le Qi Gong.

Ta philosophie de vie ?

Il est toujours possible de transformer le chaos en lumière avec l'énergie du Cœur.



Marie Gaye SENE

Spécialiste Marketing Service JA DELMAS

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon père était carrossier et ma mère restauratrice pour des garages. Autant dire que j'ai passé mon enfance au Sénégal entourée par la mécanique auto !

Après mon Bac technique industrielle à Dakar, j'ai fait un BTS mécanique auto à Montreuil où j'ai effectué un stage de 9 mois chez **RENAULT** au service mécanique et carrosserie. Puis j'enchaîne avec une licence Marketing négociation et l'IFAG Paris. Mon alternance chez **STANLEY BLACK & DECKER** fut une expérience très riche puisque j'avais la responsabilité de développer une gamme de produits, destinés à la carrosserie, de 4 marques : Facom, Expert, MacTools et Usag. Je négociais avec les fournisseurs à l'international, j'ai fait des propositions d'amélioration de process pour les NPI (New Product Introduction).

De retour à Dakar en 2017, je rejoins **JA DELMAS**, représentant de Caterpillar dans 11 pays de l'Afrique de l'Ouest réparti en 3 BU (Mines, Construction, Energie) avec 2000 collaborateurs dont 800 techniciens. Je suis en charge du Marketing de services à savoir de

mettre en place toutes les solutions après-vente pour assurer l'investissement de nos clients sur des machines onéreuses (contrat d'assurance, les garanties, les options de réparations « before failure »...). Je fais partie du centre d'excellence de Dakar et travaille de manière transverse avec les 11 pays, y compris les commerciaux que je forme régulièrement.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Indéniablement la digitalisation du marketing des services. Un exemple qui révèle cette tendance : Orange Sénégal recrutait un Responsable Marketing services !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma double compétence technique et marketing et ma capacité à être polyvalente.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne tirer que le positif des rencontres et garder en tête que surmonter le négatif permet toujours de se renforcer.

Et pendant ton temps libre ?

En plus du sport (Fitness), je conseille des starts. up qui débutent dans leur stratégie marketing.

Ton ambition ?

Pour faire bouger les mentalités, je pense que seule la politique peut marcher ! Alors oui, peut-être qu'un jour je m'engagerai dans ce domaine.

Ta philosophie de vie ?

« Choisis un travail que tu aimes et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie »
(Confucius)



Anne AMPHOUX (Née GERMAIN)

Chargée de relation adhérents et de pilotage de projets
DIGITAL 113

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai d'abord une expérience aux **Salins du Midi** comme responsable marketing. J'ai ensuite créé mon entreprise ne trouvant pas sur le marché régional un poste enthousiasmant. L'objectif était de proposer mes compétences marketing au service de TPE/PME trop petites pour disposer d'un service marketing. Depuis, je me suis rapprochée et associée avec **MCP Marketing** car nous avons trouvé des synergies intéressantes. Mon objectif reste le même : aider les entreprises du Languedoc-Roussillon à se développer et par là même, créer de l'emploi.

En 2015, je rejoins l'association **Frenchsouth.digital** pour coordonner le marketing et la gestion tout en représentant l'association dans l'écosystème numérique régional.

Début 2019, je deviens chargée de relation adhérents et de pilotage de projet chez **Digital 113**, la filiale numérique en Occitanie

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les nouvelles techniques de communication et les réseaux sociaux, mais le principal n'est pas là.

Depuis la première édition du Kotler en 1967, les principes généraux restent. Le marketing est une discipline (un art pour certains) rigoureuse et méthodique qui utilisent des outils et des tableaux de bord. Il ne faut pas se laisser prendre aux sirènes des beaux « mots », être vigilant et, plus que jamais, écouter son bon sens !

Si tu changeais de métier ?

Grâce à ce métier, je travaille sur des secteurs très diversifiés et je ne m'ennuie pas.

Si je devais changer : créatrice de tissus, j'adore le côté sensuel des textures et des couleurs.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est un métier à plein temps !

J'essaye aussi de me réserver des moments avec le chant et la pratique du saxo : c'est mon côté artiste !

Tes plus belles réussites

- Constaté que les produits et les marques que j'ai développés ou accompagnés sont en rayon et me font signe chaque fois que je fais mes courses....
- La réussite des entreprises que j'ai accompagnées.
- Mes enfants qui m'étonnent toujours autant par leurs talents !



Sophie BARZELLINO

Marketing Specialist UPWORK

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'étais en charge de la préparation d'appels d'offre (tenders/bids) et du marketing.

Depuis Avril 2020, je me suis mise à mon compte et donne des conseils en Marketing. J'utilise la plateforme **Upwork** pour proposer mes services.

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



Numa DE GARSIGNIES

Directeur Trading Digital ZENITH / PUBLICIS MEDIA

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

L'alternance m'a beaucoup aidé à consolider des compétences variées. Dans le commercial d'abord chez **Dimension Data**, lors de mon BTS Action Co. Puis à l'IFAG durant 2 ans dans une Régie Presse où j'ai construit, par téléphone, un carnet d'adresses de professionnels liés à l'habitat. Une vraie gageure !

Lors de ma dernière année à l'IFAG, j'intègre **Carat Interactive** où, en tant que Chargé de budget, je commence à faire de l'achat digital pour Bouygues Télécom, Nintendo...

Une fois mon diplôme en poche, je rejoins **Omnicom** en tant qu'acheteur média digital. Rapidement, je deviens chef de groupe et gère des grands comptes avec une équipe de 5 personnes (McDonald's, Apple, Leclerc, 20th Century Fox).

En 2014, J'intègre **Publicis Media** et son agence **Zenith** dans laquelle j'occupe aujourd'hui le poste de directeur trading digital. Je pilote une équipe de 50 personnes opérant les achats médias display et social pour le compte de grands annonceurs comme L'Oréal, Nestlé, Ralph Lauren, ...

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Fort de près d'une quinzaine d'année d'expérience dans le digital, j'ai acquis des compétences fortes en stratégie digital me permettant de penser, d'identifier et d'activer les leviers digitaux permettant de répondre le plus efficacement aux objectifs marketing de mes clients.

Avoir occupé des postes opérationnels m'a également apporté les qualités techniques nécessaires pour maîtriser ce média en évolutions constantes.

Enfin, mon apprentissage m'a permis de développer un leadership qui m'a aidé à comprendre, identifier et façonner mon rôle de manager.

Ce que la vie t'a appris ?

Respecter autrui permet de manager... sans le savoir !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné d'automobile et de nouvelles technologies

Ton ambition ?

Transmettre le sens des mots respect et liberté à mes enfants

Ta philosophie de vie ?

Empathie et bienveillance



Sara DEFRANCE

Chef de projet AGENCE IMPULSION

IFAG Rennes - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug AES, j'intègre l'IFAG Rennes en raison de son cursus généraliste. Mon stage de 3^e année s'est déroulé au **Club Bretagne Communication 35**. Pendant 9 mois, j'ai développé les outils et les animations permettant de passer de 40 membres en 2009 à plus d'une centaine. N'y travaillant que 3 jours par semaine, j'ai créé en 2009 un statut d'auto-entrepreneur qui m'a permis, en plus d'autres missions, de rester travailler pour eux à la fin de mes études.

Puis fin 2010, j'intègre **Media-Marque** au poste de chargée de projet et Community manager. Depuis, je propose aux entreprises d'amener le client en magasin par le biais d'une réflexion mobile-to-store® qui allie site internet et mobile, réseaux sociaux, QR Codes, marketing mobile. En 2016, je deviens Chargée de communication chez **Pierre Promotion Grand-ouest** jusqu'en Mars 2018 où je rejoins l'**Agence Impulsion** en charge des projets digitaux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est un peu extra-professionnel mais je dirais, ma récente élection à la Présidence du bureau régional de la Fédération des JCE de Bretagne. J'ai été élue par les Présidents des 7 JCE présentes en Bretagne et je les remercie de m'avoir fait confiance à 28 ans.

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans la communication, le digital va prendre une importance croissante et il sera nourri de technologies qui vont faire évoluer notre façon de consommer avec le M-Commerce, la réalité augmentée, la 3D...

Si tu changeais de métier ?

Agent d'un groupe de musique.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis très engagée à la JCE (élue Présidente du bureau régional en 2012). Aujourd'hui, je représente donc la Bretagne et ses 7 JCE locales, lors des réunions nationales.

L'animation du Club Bretagne Communication 35 m'occupe également plusieurs jours par mois.

Tes plus belles réussites

- Avoir pu rester dans ma région en exerçant un métier qui me plaît.
- Avoir été élue, fin 2012, Présidente Régionale de la Fédération des Jeunes Chambres Economiques de Bretagne qui regroupe 7 JCE locales



Eric FAURE

Directeur Marketing, Communication & Internet
SPAS ORGANISATION

IFAG Paris - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 2^e année à l'IFAG en 1991, j'effectue un stage de 2 mois à la régie Pub du groupe **l'Usine Nouvelle**. Ce fut le début d'une aventure de 16 années. Mon évolution fut permanente : de chef de pub pendant 3 ans, je prends en charge le marketing opérationnel jusqu'à devenir Directeur marketing avec une équipe de 5 personnes. En 1999, je pilote les activités Internet en partant d'une feuille blanche. J'ai monté le budget, créé et mis en œuvre le projet tout en passant de 3 à 30 collaborateurs en 2001. Ensuite, je migre pendant 5 ans vers la Direction technique & production (40 pers. sur 3 services : SI, Fabrication & Services généraux et intègre le Codir pour finir par la Direction commerciale de la filiale Digitale.

A 40 ans, je décide de me mettre à **mon compte**, et accompagne des groupes de presse. Lors d'une mission, la dirigeante de **Spas Organisation** me propose de rejoindre son entreprise spécialisée dans l'organisation de salons bio et bien-être (5,5M€ de CA /20 pers.). Depuis, je pilote le Marketing, la communication et Internet.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste, l'enchaînement de mes expériences professionnelles plutôt qu'une seule. Elles m'ont permis d'être proactif et de monter en compétences. Ce chemin représente aujourd'hui un ensemble de connaissances professionnelles riche pour moi et, je l'espère, pour les ceux avec qui je travaille.

Les tendances dans ton métier ?

Dans le marketing et la communication, les métiers évoluent très vite mais nous irons vers une personnalisation croissante et une forte présence sur les réseaux sociaux. Les outils de tracking, déjà existants, seront présents partout. Ils nous amèneront à tester chaque opération et à en mesurer les résultats en temps réel.

Si tu changeais de métier ?

Libraire ou romancier (à succès, quitte à rêver...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 6 enfants, une vraie PME familiale, disons-le !

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à être indépendant alors que je sortais d'une expérience professionnelle monoculturelle (presse) longue de 16 ans. J'ai su décrocher des missions régulières auprès d'une dizaine de clients Pme ou grands comptes.
- D'avoir su évoluer au sein d'une entreprise en passant de stagiaire à membre du Codir !



Aurore FIMAT (Née GONARD)

Chef de projets numériques INSTITUT NATIONAL AUDIOVISUEL (INA)

IFAG Paris - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Sortie de l'IFAG Paris, avec l'option finance, je ne me destinais pas du tout à travailler sur les systèmes d'informations.

C'est sur un salon de recrutement appelé « ProFinance » que j'ai rencontré la SSII **Altran**. Ils m'ont expliqué que mes missions seraient certes liées aux SI, mais aux SI autour de la finance.

J'ai été séduite par le fait qu'en cabinet de conseil et SSII nous puissions cumuler des expériences dans des entreprises de secteurs variés. Je craignais de m'ennuyer dans une entreprise à réaliser toujours les mêmes tâches. J'avais une vraie soif d'apprendre, d'évoluer, de me challenger à chaque fois sur de nouvelles missions, contextes, chez des clients... c'est extrêmement stimulant !

Après plus d'1 an chez **Nestlé**, mon dernier client a été l'entreprise **Ina** (Institut National de l'Audiovisuel). Au bout de 2 ans, ma mission chez eux a débouché sur un recrutement en interne, en tant que Chef de projets. J'y suis depuis 2012 et pilote une vingtaine de projets transversaux numériques.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience actuelle à l'Ina : tout d'abord en gérant un seul projet, puis tous les projets hors web de ma direction. Aujourd'hui je gère une dizaine de projets dont des projets web. Résultats : transformation globale du SI et mise en place de process harmonisés.

Les tendances à venir dans ton métier ?

C'est un métier en perpétuel mouvement. Les méthodes de gestion de projet évoluent, c'est aujourd'hui la mode de la méthode dite « agile ». Les 2 enjeux à venir : « big data » et dématérialisation.

Si tu changeais de métier ?

Le Management de la gestion de projets, sur d'autres domaines : stratégie d'entreprise, RH, etc.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Vice-Présidente de BPW France (www.bpw.fr), fédération de BPW International, ONG présente dans 90 pays, avec 30 000 membres. Son objet est la promotion de l'égalité professionnelle hommes / femmes. Nous effectuons du lobbying

Tes plus belles réussites

Ma plus belle réussite est d'avoir repris mes études en plusieurs fois :

- Tout en travaillant à temps complet, j'ai obtenu avec mention un diplôme Bac + 2 puis Bac + 3, par correspondance avec le CNED et l'IAE de Caen.
- Puis intégration de l'IFAG en 2^{ème} année. J'ai dû arrêter mon travail, alors que je venais de me marier et d'acheter une maison...

Ces études sont les meilleurs investissements que j'ai réalisés ! Cela m'a permis d'avoir un métier où je m'épanouis.



Xavier GOTTAR

Traffic Manager

CARADISIAC PUBLICITÉ

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT en génie électrique et informatique industrielle (GE2I) en poche, j'effectue un court passage à l'ESGC de Chartres en Marketing puis intègre l'IFAG en 2^e année. Mon premier emploi se déroule lors du stage longue durée de 3^e année que je passe au service achats et stock de **VWR International** (ex Rhône-Poulenc).

Afin de parfaire ma double compétence, j'entreprends un **MBA E-Business** à l'ESG de Paris puis retourne chez VWR International mais, cette fois, au département informatique. Pendant 2 ans, mon rôle consiste à convaincre les clients de commander via nos plateformes E-Commerce spécialisées.

En Mars 2007, **Caradisiac Publicité** m'offre l'opportunité de devenir Traffic Manager au sein de leur régie qui gère la publicité internet de 4sites : Caradisiac, LaCentrale, AnnoncesBateau.com & promoneuve.fr. Ma mission récupérer les éléments auprès des agences médias, vérifier leur bon fonctionnement lors de la mise en ligne d'une campagne et, enfin, suivre les résultats et optimiser les performances.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La mise en ligne des campagnes sur les serveurs était auparavant sous-traitée. Une formation m'a permis de monter en compétences, en autonomie et en réactivité. Un cap enrichissant pour moi et les clients !

Les tendances dans ton métier ?

Il y aura de plus en plus de campagnes à la Performance. Les données sont analysées et chaque investissement est mesuré grâce aux outils de tracking. Exemple : un annonceur automobile demandera à son agence média le nombre d'essais générés en succursales par une campagne sur internet.

Si tu changeais de métier ?

Un métier qui tournerait autour de la communication, du journalisme ... mais toujours lié à Internet.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de cinéma et j'ai créé un blog dans le domaine : leblogcine.fr. Sinon, je pratique le Wakeboard où, là aussi, j'ai développé depuis environ 1,5 an mon site, lemondedelaglisser.com !

Tes plus belles réussites

- Arrivé à être reconnu comme un Expert dans ce récent métier qu'est le Traffic Management et obtenir des félicitations du N+1 chez le client !
- J'y suis depuis plus de 5 ans et, au fil du temps, les équipes prennent en compte ma mission qui se situe à la jonction de l'informatique, du commercial et du marketing E-commerce.

Les clients me font confiance et reconnaissent mes qualités. C'est gratifiant !



Jean-François GRIFFOUL

Responsable E-Commerce E-LECLERC VOYAGES

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En m'immergeant très tôt dans les métiers de l'Internet et en n'en sortant plus depuis ! En effet, dès ma 3^e année à l'IFAG, je rentre chez **New Electronic Factory / Mind France**, une web agency où j'exerce durant 3 ans le métier de commercial puis de chef de projet. Par la suite, je deviens consultant pour la partie conseil e-business de **Unilog**, une SSII devenue Logica Management.

Cette expérience de conseil dure 5 ans et me permet, par la suite, d'entrer à la DSI du Groupe Carrefour. Il m'est confié le pilotage du projet Ooshop puis, celui de la création du site **Carrefour Voyages**. Au bout d'un an de direction de projets, je suis nommé responsable e-commerce chez Carrefour Voyages où je mets en place l'équipe, les campagnes marketing, les tableaux de bord et ce durant 4 ans.

En mars 2011, **E-Leclerc Voyages** me propose le poste de responsable de son activité e-commerce où je suis en charge, là aussi, de la mise en place et du développement de la vente sur Internet en liaison avec les 185 Agences Leclerc Voyages. Un challenge passionnant !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai pu allier technique (faire un site) et résultats marketing (faire un site qui vend) chez Carrefour voyages. Chez E. Leclerc Voyages, je continue un niveau au-dessus en incluant le centre d'appel, avec une organisation bien plus complexe. C'est captivant de voir fonctionner ce qu'on a créé et très valorisant quand les objectifs sont atteints.

Les tendances dans ton métier ?

Les métiers du e-commerce se situent aujourd'hui à la croisée des chemins du marketing, des ventes et de l'informatique. Ils devront davantage se spécialiser pour acquérir en efficacité marketing et trouver également un meilleur positionnement au sein des structures managériales bien établies.

Si tu changeais de métier ?

Je me suis clairement passionné pour les médias internet et mobile. Je vais avoir du mal à lâcher le sujet. Si je change, ce sera soit par opportunité, soit par saturation. Qui sait ?

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux priorités, ma famille et les voyages. Dès que je peux partir en week-end ou à l'autre bout du monde avec ma famille, je le fais !

Tes plus belles réussites

- On fait référence dans le métier : le site de Leclerc Voyages a reçu le Travel d'Or en 2014 et 2015 comme meilleur site internet catégorie réseaux d'agences de voyages.

Ton ambition ?

- Omotenashi : une philosophie japonaise inspirante puisqu'elle parle d'hospitalité, de générosité et de désintéressement. Elle pourrait être mise en pratique en entreprise pour guider notre orientation client !



Ambroise LEMASSON

Fondateur AL STUDIOS

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai découvert la communication lors de mes 3 années d'alternance chez deux grands groupes français (SNCF et Air France). Mes missions en création et rédaction de contenus m'ont énormément appris sur le fonctionnement d'entreprise et sur le rôle de la communication dans les organisations commerciales. Après mon master, mon choix s'est porté sur l'entrepreneuriat pour deux raisons :

Ne pas voir ma créativité se limiter à une charte stricte

- Accompagner les hommes et les femmes qui créent

J'ai eu l'immense plaisir d'accompagner mon ami d'école, Julien Icard, sur le lancement de son entreprise Le Bon Bocal. A ce moment, on ne réalisait pas ce qu'on était en train de construire. Julien et moi avions soif d'entreprendre et on s'est fait confiance. C'est comme ça qu'on s'est aidés, l'un et l'autre à développer, nos activités.

Aujourd'hui, je me suis rapproché de ma passion initiale : découvrir de nouveaux métiers et aider les entrepreneurs à communiquer. C'est comme ça que j'ai créé mes portraits vidéos d'entrepreneurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai toujours cru en l'Humain et aujourd'hui plus que jamais. Les mentalités ont besoin de changer pour aller vers plus de partage, et ça commence dans l'entreprise. A mon échelle, j'aide les entreprises à humaniser leur approche et à prendre la parole avec authenticité.

Ce que la vie t'a appris ?

En 2013, j'ai passé 7 mois en van en Australie. Cette expérience a renforcé ma nature optimiste. Je vois ma vie comme un immense terrain de jeu où tout est à créer. Un jour un concept entrepreneurial, l'autre les plans d'une maison autonome puis le lendemain un projet associatif.

J'ai compris que la plus belle des réussites, c'est de se lever pour des projets auxquels on tient vraiment. Peu importe ce qu'en pense la Terre entière tant que vous faites ce qui vous anime.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe mon temps libre au grand air.

J'aide également des entrepreneurs et des indépendants à développer leur activité lors de rencontres mensuels.

Ton ambition ?

Créer un écosystème de vie et d'entrepreneuriat en plein cœur de la nature.

Ta philosophie de vie ?

M'amuser, toujours.

M'entourer d'amis, beaucoup.

Puier mon énergie en pleine nature.

M'investir pour ce qui est juste.



Eric LICONNET

Fondateur ECLIPSE CONSULTING (Cameroun)

IFAG Montluçon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer tes entreprises ?

Je suis en entrepreneur dans l'âme ! Après mon bac, en 2007, j'ai créé **CELLULO AIDES 03**, une entreprise de services à la personne qui a compté jusqu'à 28 salariés souvent issus des Restos du cœur. Mais Sarkozy a changé le système des aides et j'ai dû fermer boutique ! J'ai rencontré D.Lemaire à la Table Ronde Auvergne qui m'a convaincu de reprendre mes études à l'IFAG Montluçon, ce que j'ai fait !

En 2012, je rejoins **HILTI** à Paris en tant qu'animateur des ventes puis relais marketing. Trois ans plus tard, **CASTORAMA** me propose d'être chef de rayon à Vélizy. J'y reste un an.

Dès 2017, je crée **ECLIPSE CONSULTING** à Douala, la capitale économique du Cameroun. Un projet que je mûris depuis 2011, en tissant mon réseau sur place avec des A/R France / Cameroun, tous les 6 mois. Aujourd'hui, avec mon équipe de 9 salariés, nous développons 4 pôles : la communication, la formation, studio photo et Events, courtage (mise en relation pour travaux Btp). Notre particularité : proposer un package qui englobe tous nos services et la parution trimestrielle de notre magazine sociétal : **ECLIPSEMAG**

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

En Afrique, la communication digitalisée des entreprises n'en est qu'à ses débuts alors que la moitié des particuliers paient leurs achats avec le mobile. L'avenir est donc vers une digitalisation croissante du business en général.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon cursus au sein de l'IFAG et ma vision à long terme sur mon activité. Je pose les briques, une à une, d'un futur groupe de communication qui, je l'espère, deviendra leader au Cameroun, d'ici quelques années.

Ce que la vie t'a appris ?

La patience et savoir que l'on peut toujours se relever, même après une mésaventure.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai créé mon entreprise en 2017 à Douala (Cameroun). Le business se développe très bien et nous sommes déjà 10 personnes au total. Je fais des allers/retours, tous les 2 mois, entre la France et l'Afrique pour poursuivre ce développement.

Ton ambition ?

Créer un groupe de communication qui rayonnera sur toute l'Afrique.

Ta philosophie de vie ?

Entreprendre avec humanité, partager, donner de l'espoir.



Serge LOYAUTE-PEDUZZI

Photographe indépendant pour entreprises

Portfolios : www.sloyaute-peduzzi.com

Vente en ligne : shop.sloyaute-peduzzi.com

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à te mettre à ton compte ?

Après avoir évolué pendant 15 ans en finance d'entreprise jusqu'en Direction financière, principalement dans de grands groupes (**BMW, Renault VI, Accenture, Microsoft**), j'ai décidé de faire de ma passion pour la photo mon activité professionnelle.

Mon premier client, était une avocate, qui admirait mes photos lors d'une exposition en soirée professionnelle. Elle cherchait un photographe pour réaliser les portraits des associés de son cabinet. Puis des opportunités se sont présentées via d'autres clients et des demandes de reportages photo lors de conférences. De fil en aiguille, j'ai souhaité développer l'activité photo en parallèle de celle de RAF ; j'ai finalement choisi de m'y consacrer à 100%.et créé ma société EUCALIA en 2012.

Je propose des services de prises de vues principalement aux entreprises : **portraits pros, reportages photo et vidéo, animations événementielles, photos d'espaces intérieurs, photos de produits, vente de photos d'art, ...**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter, les 6 ans passés chez Accenture ! Une belle opportunité d'évolution de carrière, d'apprentissage du management et d'une méthode de travail efficace dans toutes les situations !

La tendance à venir dans ton métier ?

En photo, on s'achemine vers un niveau encore plus élevé de technicité, avec un apport des nouvelles technologies et des modes de communication (viralité).

En parallèle, il faut convaincre qu'il ne suffit pas d'avoir un réflex numérique pour être Photographe ! Pour moi, le plus important est la direction du modèle, qui va permettre de saisir l'instant 'vrai', pour mettre en valeur la personnalité du sujet, en fonction de ses objectifs de communication. Montrer son book suffit en général pour faire la différence !

Si tu changeais de métier ?

C'est fait !!

Et pendant ton temps libre ?

Encore et toujours, la photo ! Et sinon, mes hobbies sont les arts plastiques, l'Opéra et la pratique du Taï chi.

Tes plus belles réussites

- Les expériences humaines : je suis toujours en contact avec plusieurs membres de mes équipes, c'est un plaisir de les revoir, d'échanger avec eux et de voir leur évolution !
- Évidemment, la création de mon entreprise ! Quand on vit sa passion, on n'a (presque) pas l'impression de travailler, même si les journées sont bien remplies !



Bénédicte MONTLUCON

Directrice Marketing Multicanal UNI-MEDIAS

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès l'IFAG, je me suis spécialisée dans le marketing. En 2^{ème} année, j'ai effectué un stage au service marketing direct de **Hachette Filipacchi**. L'une des directrices du groupe m'a recontactée une fois diplômée et j'ai successivement occupé les postes d'assistante marketing direct, puis de chef de produit de 3 personnes.

J'ai ensuite été embauchée par le quotidien **La Tribune**, où j'ai exercé pendant 5 ans le poste de chef de produit puis de responsable promotion abonnements.

En 2003, j'ai passé un DESS marketing au **CNAM** afin de prétendre à d'autres postes à responsabilité. J'ai été nommée directrice de diffusion de 12 titres spécialisés en chimie et cosmétiques pour le groupe **Sete Cosmédiat**, où j'ai exercé pendant 3 ans mes premières fonctions de management. Après une parenthèse d'un an pour le groupe de presse professionnelle « **Action commerciale** », j'ai réintégré Hachette en 2006, d'abord comme responsable abonnement puis en 2008 en tant que directrice marketing direct d'une dizaine de titres.

L'aventure durera plus de 10 ans mais en février 2016, je rejoins **Uni-Médias** en tant que Directrice Marketing Multicanal.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première fois où j'ai eu à gérer une équipe. Je connaissais la technique, j'ai appris à ajuster mon comportement en fonction de chaque personne. Aujourd'hui, je considère que c'est la partie la plus intéressante de mon métier.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut être très ouvert aux nouvelles technologies. Notre métier se dématérialise au même titre que la presse, mais les perspectives d'avenir sont bonnes, avec des solutions qui restent à trouver.

Si tu changeais de métier ?

J'apprendrais un métier scientifique ou technique, pour être chercheur ou ingénieur.

Et pendant ton temps libre ?

Je lis 1 à 2 romans/semaine pour décrocher. Et puis je m'occupe de ma famille.

Tes plus belles réussites

- Mon expérience professionnelle chez Sete Cosmédiat, où j'ai eu en charge les abonnements, le marketing direct, les salons et la logistique.

Je parlais d'une situation très difficile. Tout était à remettre en place. Mais les chiffres sont remontés, je suis parvenue à bien restructurer l'activité. Ce fut un véritable challenge très motivant



Thomas MOUGEOLLE

Photographe, Vidéaste, Monteur vidéo

Directeur artistique « OPÉRATION CYRANO »

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu devenu photographe et vidéaste professionnel ?

J'ai toujours voulu faire de la gestion de projets culturels. J'ai commencé avec un BTS et un Master en communication. Puis, j'ai voulu étoffer mes compétences en management, gestion et finances, en entrant à l'IFAG. Mon alternance chez **FAURECIA** et mes 2 années en VIE à Valence (Espagne) chez cet équipementier, ont renforcé mon savoir-faire en communication. Aussi lorsque nous déménageons à Belfort à l'occasion d'un changement de poste pour ma femme, je quitte Faurecia et rebondis en devenant Chargé de communication de **MA SCÈNE NATIONALE DE MONTBÉLIARD** pendant 2,5 années. En 2017, nous avons une opportunité pour vivre à Copenhague. C'est à ce moment-là que je franchis le pas et décide de professionnaliser mes hobbies favoris - la photo et la vidéo - que je pratiquais depuis des années en suivant le groupe de mon frère musicien. Je lance ma micro-entreprise au Danemark et commence à travailler pour l'ambassade de France puis pour l'Ecole française à Copenhague.

Après 2 années passées au Danemark, nous revenons en France, à Lyon.

Depuis, je coopère avec Caroline Morlat, écrivaine et fondatrice d'Opération Cyrano, une société proposant une offre incluant écriture, photo, vidéo.

Quelle est ton offre aujourd'hui ?

De la photo institutionnelle, des reportages en entreprise, des portraits et des photos de produits mais aussi de la vidéo (captation et montage).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Aujourd'hui, tout le monde peut prendre de belles photos avec un smartphone. Pour se distinguer, il faut se spécialiser dans un domaine que l'on aime et qui correspond à ses valeurs. Par exemple, je souhaiterais devenir un spécialiste du travail des artisans et des agriculteurs pour plusieurs raisons : je suis impressionné par les personnes qui travaillent avec leurs mains et cela permettrait de promouvoir l'économie en local.

Ce que la vie t'a appris ?

Tout événement à un sens et une raison. Si une rencontre ne se produit pas, c'est qu'elle ne doit pas avoir lieu ! Parallèlement, j'estime que nous sommes acteurs de nos vies et que l'on peut provoquer des situations.

Ta philosophie de vie ?

Agir et se donner les moyens d'agir. Après si les projets ne se réalisent pas, c'est un signe qu'il faut changer de chemin ou faire autrement !

Liens utiles

- [Site internet](#)
- [Galerie Photo](#)
- [Vidéos](#)
- [InsideOut Project Copenhague](#)



Romuald QUINT

Directeur de la monétisation

PEPSIA (Production vidéos monétisées)

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS IT / option développeur, j'ai fait l'IFAG Paris en alternance chez **TF1** en tant que Traffic Manager. Pendant 3 ans, mon rôle consistait à intégrer des campagnes publicitaires dans les supports. À la sortie de l'école, **CONDENAST** (Vogue, GQ...) me propose d'être leur chef de projet publicitaire. Nous en étions au début du programmatique (l'automatisation des ventes de campagnes de pub). Un an plus tard, je rejoins **366** (une régie qui regroupe la publicité de toute la PQR) en tant que Programmatic Manager. J'ai créé une marketplace avec Google pour agréger aux enchères nos « inventaires » (l'audience des sites médias). Par la suite les fondateurs de 366 rachèteront **DIGITEKA**, alors que je les avais rejoint, il y a peu, pour être leur responsable programmatique. Pendant 3 ans, j'ai développé avec une équipe de 5 personnes, le programmatique et les opérations sur cette plateforme de syndication qui permet d'avoir environ 300M de streams/mois. Cette société de 30/40 personnes est une sorte de « youtube BtoB » qui se positionne en prestataire technologique intermédiaire entre les médias et les producteurs vidéo.

En 2019, la startup **PEPSIA**, 1^{er} fournisseur au monde de contenu vidéo

monétisé me propose de rejoindre leur équipe de 18 personnes. Mon rôle de directeur de la monétisation consiste à créer un pôle visant à augmenter le CA via la publicité ou le Brand content.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans le digital, et encore plus dans la publicité digital (enjeu crucial pour les revenus des éditeurs), les entreprises devront se diversifier, faire plusieurs métiers à la fois de manière agile pour innover et faire face aux mastodontes que sont devenus les Gafa.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La créativité, le dynamisme et l'indépendance. J'ajouterais que mon management n'est pas vertical ; il s'appuie sur la confiance, la proximité et la capacité de « gamifier » la vie au travail.

Ce que la vie t'a appris ?

Être entouré de personnes qui aiment ce qu'ils font, qui ont des convictions, de l'envie. Ne jamais se fâcher car le réseau se révèle être crucial dans l'employabilité de chacun.

Et pendant ton temps libre ?

Des projets digitaux personnels. J'aime également la politique et la finance et suis en train de m'engager sur une liste pour les prochaines élections municipales à Paris.

Ton ambition ?

Créer, développer de nouveaux projets pour trouver une vision, un chemin qui, pour moi, évolue sans cesse.

Ta philosophie de vie ?

« Tout le monde pense à changer le monde mais personne ne pense à changer soi-même »
(Léon Tolstoï)



Mariam LABOUNE

Digital Marketing Communications Manager EMEA-Japan RESMED (APNÉE DU SOMMEIL)

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Ma double compétence m'a permis d'évoluer dans chacun de mes postes. Après un DUT informatique analyste programmeur web, j'ai fait l'IFAG à Lyon car je souhaitais créer mon entreprise. Dès 2008, je me suis naturellement orientée vers le web et le marketing en devenant Digital communication Manager chez **ALDES** pendant presque 7 ans. Puis **TENOR EDI SERVICES**, une SSII en échange de Données Informatiques, me propose le poste de Responsable marketing Digital. J'y développerai l'activité web pendant un peu plus d'un an.

Début 2017, **RESMED**, leader mondial dans les équipements d'apnée du sommeil, de BPCO et d'autres maladies respiratoires chroniques, m'offre un challenge passionnant : piloter et définir les stratégies digitales marketing BtoB et BtoC de la zone EMEA-Japan avec une équipe de 6 personnes.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marketing digital devient un outil pour apporter de la valeur ajoutée à l'expérience client. Mais les marketeurs devront avoir une gestion éthique et transparente des données clients, surtout dans le domaine de la santé !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Sans hésiter ma double compétence technique et marketing. J'ajouterais ma capacité à être un accélérateur vers la digitalisation au sein des entreprises : je fais beaucoup de consulting interne pour aider les équipes à faire les bons choix.

Ce que la vie t'a appris ?

La valeur de l'individu dans la réalisation de tous les projets et a fortiori au sein de l'entreprise !

La persévérance et la passion, des valeurs que j'apprends à mes 2 enfants.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai beaucoup enseigné le marketing car j'aime transmettre mais je n'ai malheureusement plus le temps. En effet, je m'occupe de mes 2 enfants et les emmène, le plus souvent possible avec mon mari, en voyages découverte des populations, au cœur des terres. Un mot d'ordre à chaque fois : apprendre à aimer la diversité. Ces voyages me permettent de faire de la photo, un autre loisir que j'affectionne particulièrement.

Ton ambition ?

Favoriser l'ouverture à la différence, à la tolérance. Apporter plus de diversité dans notre monde pour favoriser la bienveillance.

Ta philosophie de vie ?

« Vis chaque instant comme si c'était le dernier »



Marie-Eve BAGOT (Née PEYRE)

Fondatrice & Co-gérante WAIT FOR IT PRODUCTION (Vidéo)

IFAG Lyon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon IUT GACO, je choisis l'IFAG pour sa pédagogie et la 3^e année passée en entreprise. J'obtiens ainsi mon 1^{er} CDI en tant que chef de rayon chez **Auchan**. A 22 ans, je manage 6 personnes. Une expérience très formatrice mais dans un secteur dont l'évolution de carrière ne répondait pas à mes envies.

Un univers plus feutré se présente alors à moi en 2005 lorsque j'intègre **BNP Paribas** comme Conseillère Patrimoniale. Trois ans plus tard, je suis nommée Responsable Commerciale d'un segment de marché. Pendant 2,5 ans, je crée des challenges, forme les conseillers, développe des offres locales destinées aux 0-30 ans auprès de 40 agences en région lyonnaise. Nous nous séparons en bon terme pour que je puisse suivre un **Mastère spécialisé en Marketing et Management des Entreprises de services** (2011/2012).

J'ai alors 30 ans et change de cap en devenant consultante chez **Kestio**, une agence spécialiste de la relation client performante.

En 2013, durant mon congé maternité, j'aide mon mari à son compte comme producteur audiovisuel. Ma fibre entrepreneuriale émerge clairement et nous créons ensemble **WAIT FOR IT PRODUCTION** en octobre 2013.

Notre agence audiovisuelle crée et produit du contenu vidéo pour des entreprises et des institutions. Nos clients sont variés : un groupe de luxe, Impex (Michelin), Spring (ancien Adecco Expert), des PME locales, des agences web ou événementielles.

Une expérience professionnelle marquante ?

Chez Kestio, ce cabinet créé en 2007 par 2 anciens de chez PWC. Brillants, atypiques dans leur posture managériale et entrepreneuriale, j'ai appris à leur contact ce qu'est l'assurance, la prise de décision, l'exigence dans chaque détail, la préparation... Beaucoup d'éléments qui m'ont aidé à franchir le cap de la création d'entreprise.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La vidéo est un marché en pleine expansion. Les études montrent qu'en 2017, 2/3 du trafic mondial de données sera de la vidéo et que les dépenses vidéo des entreprises ont doublé en 2 ans et vont doubler dans les 2 prochaines années.

Si tu changeais de métier ?

Photographe ou graphiste !

Et pendant ton temps libre ?

Pour le moment, peu de place pour d'autres activités que mon jeune fils et le développement de notre entreprise.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours riche en expériences très variées : du terrain très rugueux (Auchan) à un univers plus feutré (BNP Paribas) en passant par la reprise d'études à la trentaine.

Cette richesse est une fierté et m'aide considérablement dans le développement actuel de notre entreprise.



Maëlla DEGRAS

Entrepreneure

MRA SOLUTIONS (Résa en ligne)

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Le web me passionne et c'est avec enthousiasme que je rejoins **Besedo** mon diplôme en poche. C'est une entreprise spécialisée dans la sous-traitance de procédures Internet basée à Malte. Je compte alors parmi mes clients des grands comptes comme **Leboncoin.fr**.

A mon retour en France l'année suivante, j'intègre **Altiplano**, un tour-opérateur spécialisé dans le sur-mesure. En tant que Responsable WebMarketing, je travaille alors activement à son développement en maniant différents leviers du marketing digital.

Mon envie d'entreprendre me rattrape finalement. Après tout, c'est pour cela que j'avais intégré l'IFAG ! Mon associé et moi partageons la même envie et la même idée au même moment, c'est donc tout naturellement que nous nous lançons. Nous créons alors en 2013 **MyRezApp** une application web qui s'adresse aux professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation. Elle permet de transformer un simple site vitrine en véritable site de réservation en ligne, permettant ainsi aux clients finaux de réserver en ligne 7j/7 24h/24. Ma société s'appelle MRA Solutions.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon premier client "signé" en tant que chef d'entreprise. Quelle joie immense !

Les tendances à venir sur ton marché ?

A l'heure où de plus en plus de choses se font sur le net, seulement 30% des professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation proposent la réservation en ligne à leurs clients. C'est une situation qui est vouée à changer tant les habitudes et le comportement des internautes vont en ce sens. Le potentiel pour MyRezApp est énorme.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être le consulting ou la formation. J'aime partager mes expériences et mettre mon expertise à disposition des autres. D'ailleurs cela permet bien souvent d'apprendre aussi à son tour. C'est dans l'échange que l'on grandit !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport, voyage et profite de ma région. Moi qui aime la randonnée et plus largement les activités outdoor, je suis comblée en Haute-Savoie !

Tes plus belles réussites

- Monter en grade après seulement 5 mois chez Besedo. Je n'en n'avais pas conscience avant que l'on me sollicite, mais je m'étais faite remarquer.
- Avoir créer ma boîte, bien sûr !



FOLLEZOU Jean-Marc

Cofondateur et Directeur Général SKAPA AGENCY (Ingénierie)

IFAG Rennes – VAE en cours

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Le consortium Skapa est né d'une rencontre professionnelle, avec deux consultants, un ergonome et un manager d'innovation. En 2012, nous travaillions ensemble pour une société de service en ergonomie et avons décidé de créer notre structure afin de construire une offre orientée vers l'accompagnement des sociétés en innovation digitale.

Notre association s'est faite naturellement, comme une évidence, et nous évoluons ensemble depuis maintenant 3 ans.

Nous sommes organisés en structures différentes :

- Skapa Agency : société spécialisation en management d'innovation et de conception digitale
- Skapa Ergonomics : société spécialisée en ergonomie IHM
- Ma société (auto-entreprise) s'occupe du business développement.

Nous venons de créer en octobre 2014 avec Jérôme Jacquet (Skapa Agency) une société commune (SAS) en tant qu'associés afin d'embaucher un graphiste et améliorer notre efficacité, notre communication et notre rentabilité.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celio où j'ai managé à 20 ans une équipe de 10/15 personnes, réaliser les objectifs de CA et veiller au respect des biens et des personnes au sein du magasin.

Et puis Infoclip où je vendais des solutions logicielles à forte valeur ajoutée (SAP) avec des cycles de ventes longs. C'est grâce à cette expérience que le terme « ingénieur commercial » a raisonné en moi.

La tendance à venir sur ton marché ?

Concernant l'innovation, le métier évolue selon trois mutations : l'innovation participative, l'open innovation et le collaboratif. Le temps où les innovations sortent directement en industrialisation d'un cabinet est révolu.

Si tu changeais de métier ?

Devenir chef de produit / innovation d'un grand groupe.

Et pendant ton temps libre ?

Il se partage entre mon amie, ma famille et mes amis. Je suis passionné de sport et plus particulièrement de football.

Enfin, j'aime voyager et découvrir d'autres cultures dès que possible.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours scolaire en alternance : d'un BEP jusqu'à Bac + 5. J'ai pu ainsi acquérir 9 années d'expériences pros pendant ma scolarité dans des secteurs diversifiés.
- Avoir pu développer un consortium (Skapa) qui est sur le point d'accueillir son premier employé, grâce à l'embauche d'un graphiste spécialisée en direction artistique dans le domaine du digital.



Joachim LEBLANC

Repreneur et Dirigeant AVENIR COMPLEXAGE SERVICES (Emballage, packaging)

IFAG Angers - Promotion 2004

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

La 3^e année à l'IFAG m'a permis d'obtenir un CDD de 6 mois chez **Alcan**. C'est un IFAGuien, responsable des achats, qui m'a confié la mission de standardiser et d'optimiser la fonction emballages des produits cosmétiques. Les autres 6 mois de l'année, j'ai rejoint la filiale commerciale de **Lactalis à Londres** en tant que contrôleur de gestion. Après l'IFAG, je suis tout de suite reparti au Royaume-Uni pour améliorer mon anglais. Pendant 1 an, j'ai été **barman à Londres et à Bristol**.

En septembre 2006, **Pomona** me propose d'améliorer le poste de contrôle de gestion de sa branche murisserie située à Antony. Après un an, je postule chez **ATM Pet Food** pour mettre en place le contrôle de gestion. De 2007 à 2014, je me suis occupé, avec une équipe de 9 personnes, de la DAF des 3 sociétés du groupe ATM qui comprend 250 salariés et réalise 68 M€ de CA. Nous fabriquons des aliments pour animaux de compagnies à marque distributeur et nourrissons 1 animal domestique sur 8 en France.

Début 2014, je reprends **ACS** une société de 25 salariés créée en 1993, spécialisée dans l'impression et le

complexage de matériaux souples pour petites et moyennes séries.

Positionnée en tant que réel partenaire des industriels, ACS intervient aujourd'hui essentiellement dans les secteurs : cosmétique, agroalimentaire et pharmaceutique.

L'expertise d'ACS permet à nos clients d'obtenir l'emballage le mieux adapté à leurs besoins en travaillant les deux fonctions principales du film ou du complexe, à savoir, la qualité de l'impression (marketing) et la protection du produit (qualité).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Alcan m'a permis de me rendre compte que le contrôle de gestion consiste à passer du temps sur le terrain et pas seulement à analyser des chiffres. Une mission très formatrice!

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et passe pas mal de temps à découvrir mon nouveau métier (l'emballage) pour développer ma propre structure.

Tes plus belles réussites

- Avoir modifié le positionnement et l'image de la finance au sein de l'entreprise ATM. Pour cela, j'ai mis en place un système visuel de communication interservices qui permet à chacun des membres de mon équipe d'évaluer tous les mois notre relation aux autres départements.
- Avoir monté un système de gestion qui me permet ainsi qu'à la Direction Générale de prendre des décisions stratégiques plus facilement.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Béatrice LHUILLIER

Consultante en stratégie webmarketing de formations multimodales

BEATRICE LHUILLIER CONSEIL

IFAG Auxerre - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après un BTS Commerce International et une année de langues étrangères, j'intègre l'IFAG en 1996. En 1999, j'obtiens mon diplôme et décroche mon premier emploi : pendant 5 ans, je suis formatrice puis chef de projet chez **Oxalys Technologies**, un éditeur de progiciels. Pendant cette période, je me passionne pour le multimédia et le e-learning. En 2004, **iProgress** m'embauche en qualité de chef de Projet e-learning et conceptrice pédagogique. J'y reste 3 ans et reprends parallèlement mes études pour sanctionner mon savoir-faire terrain par un diplôme reconnu. J'obtiens ainsi le D.U CAFEL (Chef de projet Apprentissage et Formation En Ligne).

Par la suite, je travaille chez **Paraschool** jusqu'en 2010 en tant que Directrice de Production multimédia. Ma mission consiste à mettre en place le pôle Production et le pôle Projets dits « sur mesure ». Début 2010, j'effectue un bilan de compétences. Celui-ci me révèle que je suis apte à **créer mon activité**. J'avais cela en tête depuis quelque temps et me suis donc lancée.

Aujourd'hui, **j'aide les entreprises à mettre en place des dispositifs de formation innovants** (plateforme de formation en ligne, contenus e-learning, serious game etc.).

En parallèle, j'ai créé **Learning Sphere**, un portail d'informations et une communauté de spécialistes du e-learning. Puis **Sketchnote Facile** en 2016.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma rencontre avec Marion Blanc, l'ex-Directrice d'iProgress. Elle m'a appris à prioriser mes tâches, trier et déléguer. Et à ses côtés, j'ai appris à manager.

La tendance à venir dans ton métier

Le marché du e-learning gagne en maturité, les modalités de formation innovantes se multiplient et tout va très vite : univers 3D, simulateurs, serious games etc. Il faut sans cesse rester en veille. Il est donc très difficile de savoir comment mon métier va évoluer d'ici 5 ans...et c'est cela qui est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Je serais sans doute scénariste pour le cinéma ou écrivain

Et pendant ton temps libre ?

Mais mon métier est ma passion ! Elle me permet d'allier l'utile à l'agréable en côtoyant des personnes d'univers très différents (graphistes, scénaristes, game designers etc.), c'est très enrichissant.

Tes plus belles réussites

- Agée de 24 ans, j'avais intégré la société Oxalys 15 jours auparavant. J'ai du animer ma première formation sur un progiciel que je venais de découvrir, dans une entreprise du CAC 40 auprès d'un public réfractaire... Cela s'est très bien passé et ce fut formateur !
- Avoir écrit un livre sur le serious game « Concevoir un serious game pour un dispositif de formation » et sur le Sketchnote Facile

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Olivier MONFERRAN

Data et DMP Expert

O&A CONSEIL

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon alternance à L'IFAG, j'étais Responsable de communication junior au sein du groupe **AEROCONSEIL**. J'ai participé à la refonte des sites de l'entité et cette expérience a conditionné le reste de mon parcours. Je rejoins ensuite **FULLSIX**, acteur digital reconnu sur Paris. J'y reste 2 ans et complète mes connaissances techniques nécessaires à la compréhension d'Internet. Par la suite, je rejoins **L'AGENCE RAPP** en tant que Directeur de clientèle. L'aventure durant 3 ans puis après une période de 2 ans en Freelance, je rejoins **GENERAL MOTORS** en juin 2012 pour piloter la digitalisation de la marque en France.

En avril 2016, je rejoins **AXA** afin de prendre en charge, au niveau monde, la partie Consumer Insights. L'enjeu : accompagner le groupe dans la compréhension et l'usage de la donnée digitale pour l'ensemble de ses entités.

Depuis 2018, j'ai créé ma structure **O&A CONSEIL** Data/Media/Technology. J'ai fait une mission d'1 an chez **LVM** pour optimiser les campagnes et dépenses marketing puis chez **RENAULT** (Carizy) et chez **MONDELEZ**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Positionner Général Motors France dans le tiercé de tête Européen en termes de performance digitale en 4 ans et convaincre le senior management de la nécessité de digitaliser l'activité en France.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le digital transforme la société dans laquelle nous vivons, les innovations disruptives sont nombreuses et de nouveaux modèles sociétaux émergent (cf top 10 des valorisations boursières mondiale). La connaissance et le respect du consommateur sont pour moi l'unique combinaison permettant aux entreprises d'envisager le succès dans le futur.

Si tu changeais de métier ?

Dans la transformation digitale, de manière encore plus pointue que ce que je fais aujourd'hui.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de sport depuis tout petit. J'essaie d'organiser ma vie entre mon activité professionnelle, ma vie de famille, le golf et la course à pied (marathons de Paris 2014 et 2017).

Tes plus belles réussites

- Mon évolution professionnelle depuis mon premier poste
- L'équilibre que j'arrive à trouver entre vie personnelle et vie professionnelle



Philippe MORIN

Fondateur et Directeur Général FIDELISA

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai commencé par faire du contrôle de gestion chez **Cerus**, une holding financière parisienne lors de ma dernière année à l'IFAG.

L'expérience dure 2 ans puis j'intègre **TF1** en 1989 pour y faire carrière jusqu'en 2009. Durant ces 20 années, j'ai connu 3 grandes périodes.

D'abord comme contrôleur de gestion en appui à la direction, pour les activités hors antenne : (TF1 vidéo, le 3615 TF1, la vente et l'exploitation des droits dérivés...). L'image et la vidéo sont en plein boom. Notre service se développe très rapidement et passe de 8 à 120 salariés en à peine 2 ans !

Ensuite, je passe à la Direction de l'information où je pilote la mise en place et l'organisation des SI.

Enfin, je prends en charge un service opérationnel : la Direction de la documentation de l'information. Notre mission avec mon équipe de 40 personnes : fournir et travailler les images pour les 150 journalistes qui réalisent les magazines et les journaux télévisés.

En 2010, je décide d'entreprendre et de développer, avec ma femme, deux Spa à Paris : **Les Bains de Grenelle** puis **l'Institut du Bac**.

Mi 2012, je m'associe pour créer **Fidelisa**. Il s'agit d'une application fonctionnant sur smartphone, tablette et web. Elle permet aux commerçants de proposer un programme de fidélisation à ses clients et de communiquer instantanément avec eux sur tous les supports : push smartphone, email et sms. Personnalisable en quelques minutes, elle est immédiatement opérationnelle à partir de 29€/mois, sans engagement de durée.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La construction de Fidélisha depuis 2 ans car cela correspond au souhait de me rapprocher au plus près de mes envies.

Il s'agit de construire un projet qui a du sens et de le faire à plusieurs. Une aventure exaltante et collective !

La tendance à venir dans ton métier ?

Evolution des comportements d'achats et pénétration des technologies dans les commerces.

Si tu changeais de métier ?

Un métier à inventer pour mettre en relation des personnes autour d'un même projet entrepreneurial.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis à 100% dans la création de mon entreprise. Le peu de temps qu'il me reste, je vais respirer en famille à la campagne.

Tes plus belles réussites

- La diversité d'expériences professionnelles à la fois en termes de métiers et de secteurs d'activité.
- La satisfaction et l'épanouissement personnels trouvés dans l'aventure entrepreneuriale.



Olivier SAFIN

Gérant Associé SATEL (Télémarketing)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je pense avoir toujours eu la volonté d'entreprendre, de créer et de ne dépendre que de mes propres décisions. J'ai donc créé **Satel** dans le cadre de la 3^e année IFAG en novembre 1993 et suis donc devenu chef d'entreprise assez rapidement. Cette création s'est faite en association avec un associé, ami d'enfance qui a fait une fac de Sciences éco.

J'aurais pu être artisan ou profession libérale mais dans tous les cas l'idée était d'être indépendant, même si finalement, on est toujours dépendant de clients, de fournisseurs, de financiers... !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Satel a connu une période délicate de 2007 à 2009 (délocalisation des centres d'appels en offshore, saturation du marché). A cette époque, j'ai pu remarquer combien le soutien des établissements financiers n'étaient que théorique, même pour une société avec 15 ans d'existence. Cela m'a permis de constater que l'histoire du parapluie qui ne s'ouvre que quand il fait beau n'est pas une légende...

Par contre, l'investissement de nos collaborateurs a été décuplé dans ces moments de doute.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a une cinquantaine d'acteurs en France en Télémarketing avec 3 à 4 très gros (Téléperformance, Acticall, B2S, Webhelp...). Beaucoup d'acteurs ont disparu depuis 10 ans, et demain d'autres vont disparaître ou fusionner. Le marché s'assainit, le tout est de tirer son épingle du jeu en se positionnant sur des marchés de niche.

Il faut être de plus en plus multicanal dans notre métier et s'équiper informatiquement en conséquence. La qualité des SI est fondamentale.

Si tu changeais de métier ?

Scénariste de BD mais pas dessinateur car je suis le mec le plus mauvais du monde en dessin.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un fan de rugby et à ce titre, Président du Club de Rugby de Vichy. Cela me prend pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

- Il y a pas mal de cadres qui partagent l'aventure Satel depuis le début en 1993, soit plus de 18 ans. Une belle fidélité et un gage de pérennité.
- Le fait d'être restés indépendants avec mon ami Bertrand, sans actionnariat étranger, au sein d'une holding où nous partageons les fonds à 50/50.
- Raisonner en RH plutôt qu'exclusivement en chiffres.



Cindy TRIAIRE

Fondatrice et gérante TREMPLIN CARRIERE

IFAG Toulouse - Promotion 2013

Comment es-tu devenue chef .e d'entreprise ?

D'aussi loin que je me souviens, devenir chef d'entreprise était une idée fixe. Je décide, à ce titre, de faire de longues études et obtiens un Master de Sociologie. Je comprends rapidement deux choses : cette formation n'est guère valorisée et quel que soit le poste qui m'était confié, j'orientais mon travail de sorte que le recrutement, la formation, la transmission de savoirs, le management viennent se greffer à mes missions.

Un jour, j'apprends que mon poste va être supprimé en raison du rachat de mon entreprise par la concurrence. Ce fut le déclic ! Je décide de **reprendre, mes études après sept années de vie active**, et de me former au monde de l'entrepreneuriat !

Intégrer **IFAG** et me confronter aux réalités de la création fut alors révélateur et décisif ! Je regagne l'école dans le cadre de l'admission parallèle et obtiens un contrat pro dans une société de services à la personne. Manager 45 personnes dans un secteur où le turn-over est extrêmement élevé m'a alors conduite à la sélection d'un nombre très important de profils hétéroclites. Des CV identiques, des lettres de motivations copiées sur internet, des entretiens sans reliefs !

La décision était prise ! Je remédierai à cet état de fait, me démarquerai par du sur mesure, de la proximité, de l'accessibilité et prendrai le parti de m'implanter sur un territoire vierge de tels services au carrefour de 3 départements (31, 32, 82) !

François Beudet, ancien chef d'établissement Airbus, m'accorde alors sa confiance et s'associe à mon projet pour donner naissance au Cabinet Conseil **Tremplin Carrière**, aujourd'hui reconnu comme organisme de Formation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Travailler comme co-Responsable de Mission pour Médecin du Monde auprès des personnes se prostituant sur Montpellier. Une expérience humaine aussi violente que belle et constructive !

La tendance à venir dans ton métier ?

Une législation un peu floue mais qui ne devrait pas impacter la prise de conscience des particuliers et leur volonté de sortir du lot, pour faire la différence.

Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais propriétaire d'un camping !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'oxygène en marchant ! J'adore la rando !

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé, coordonné, animé contre toute attente un forum santé (drogues, alcool, MST) à l'âge de 16 ans.
- Avoir trouvé le courage de prendre le micro devant un parvis de 2000 personnes dans le cadre de mes fonctions de Responsable animation sur des campings 4 étoiles.
- Avoir su relever le défi de la création d'entreprise et me battre au quotidien pour son développement.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE