

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



SANTÉ

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Aurélie BOCO

Senior HR Operations, Benefits,
Payroll Manager EMEA
CEPHEID (Biotechnologies)

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS en gestion d'entreprise PME-PMI, j'ai poursuivi mes études en alternance à l'IFAG Toulouse. J'ai effectué ma 1^{ère} année au sein du service comptabilité de **CAMELEON Software** (éditeur de logiciel), puis les 2^e et 3^e années au service RH et paie de la **SOCIÉTÉ NOUVELLE DE PANIFICATION (SNP)**. Au cours de cette dernière expérience, j'ai eu l'opportunité de mettre en œuvre les processus de paie, de recrutement, de formation et de gestion des RH (SIRH) au sein de cette société comptant une centaine de collaborateurs.

Ensuite, j'ai continué à exercer dans le domaine de la gestion de la paie et de la configuration des SIRH. D'abord chez **MOLEX**, puis chez **ADP** où j'ai géré 500 paies, et enfin chez **SYNGENTA** pendant 6 ans, couvrant 1600 collaborateurs répartis sur 11 sites.

J'ajouterai que ma maîtrise de l'anglais a joué un rôle clé dans mon développement professionnel, et c'est grâce à elle que j'ai rejoint **CEPHEID** en 2018. Ma mission, au sein de cette société américaine leader dans les diagnostics moléculaires, consiste à piloter la paie, l'administration du personnel, les avantages sociaux (retraite, mutuelle, assurance vie) sur le périmètre EMEA.

Je supervise une équipe de 8 membres répartis entre la France, l'Italie, le Kenya et l'Afrique du Sud. Leur mission principale consiste à garantir une mise en œuvre efficace des opérations en ressources humaines dans chaque pays. Cette tâche concerne directement 18 pays et indirectement 10 autres, touchant ainsi les 800 collaborateurs de la région EMEA.

Quelles tendances à venir dans ton métier ?

Ces activités font partie intégrante de la plupart des entreprises et offrent des opportunités de carrière prometteuses pour ceux qui souhaitent s'y consacrer.

De plus, dans un contexte international marqué par de nombreuses acquisitions et fusions d'entreprises, la maîtrise de l'anglais et la compréhension des législations de divers pays sont essentielles.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis une grande lectrice et je consigne des citations inspirantes que je place dans mon bureau. J'apprécie le jardinage, j'aime assister à des concerts et des spectacles d'humour. Bien sûr, ma priorité est ma famille, mon conjoint et mes trois garçons.

Ta philosophie de vie ?

« Prendre le temps d'aller vite »

Tes liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[Cepheid](#)



Philippe CALBEL

CEO

PIMO / BLOW France (Biotechnologie)

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Depuis 2012, je suis Directeur Marketing et Commercial d'**Ista France**, leader mondial de la maîtrise des énergies et de l'eau. À partir de juin 2013, je prends la direction commerciale de **Stanley Security**, filiale de Stanley Black & Decker et spécialisé Sécurité et enquêtes BtoB.

L'aventure dure 3 ans lorsque je rejoins, en 2016, **CRIT France**. Ma mission : direction commerciale des comptes stratégiques. Après une période de consulting, j'intègre **Bruce.Work**, en janvier 2020, en tant que Chief Sales Officer. En 2021, je prends la direction de 2 entreprises PIMO et BLOW spécialisé en santé respiratoire cellulaire.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- La vocation première d'un manager est de faire évoluer les équipes qu'il dirige. C'est pour moi ma plus grande réussite, tout au long de ma carrière : avoir su m'entourer de femmes et d'hommes motivés et d'avoir fédéré leur énergie autour de projets qui ont fait progresser l'entreprise.
- Pour moi, c'est la plus belle des reconnaissances. Si je suis resté aussi longtemps chez Xerox, d'ailleurs, c'est parce que j'ai pu y évoluer dans cet état d'esprit.



Jérôme DESSAIX

Directeur général adjoint CIZETA MEDICALI France

IFAG Montluçon – Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT de Génie électrique & informatique, j'ai effectué un stage chez **PECHINEY** où je me suis ennuyé à programmer des automates ! Alors j'ai décidé de rentrer dans une école de commerce. J'ai dû emprunter pour faire l'IFAG et me suis immédiatement lancé dans une carrière commerciale pour rembourser mon crédit !

LIFESCAN (fabrication & vente de lecteurs de glycémie) m'embauche, dès ma sortie de l'école en 1994, en tant que commercial. Résultats excellents mais salaire en berne, je pars chez **KODAK** au bout d'1,5 an pour vendre des franchises Kodak Express pendant 2 ans.

Puis en 1998, un ancien Manager de **LIFESCAN** me demande de revenir en me proposant un plan de carrière. Après une année à développer un secteur en friche, je deviens Directeur Régional. Un poste occupé durant 10 ans en changeant 4 fois de région et en manageant jusqu'à 8 personnes. En 2009, on me propose de devenir Directeur commercial de comptes clés et en 2012 de prendre la Direction Nationale des ventes de Lifescan Group.

En 2021, le spécialiste de la compression médicale et de l'orthopédie, **CITIZA MEDICALI** me propose la Direction générale Adjoint de la filiale France dans le cadre d'une succession de dirigeant.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je vois 3 grandes évolutions se dessiner. Tout d'abord, une « enseignisation » des pharmacies un peu comme avec les opticiens. Puis, une ouverture (limitée) du capital des pharmacies aujourd'hui impossible. Enfin, une concentration des groupes de cliniques qui engendrera - du côté des fournisseurs - une organisation commerciale par marque.

Si tu changeais de métier ?

Monter une entreprise autour de la fiscalité car je suis passionné par les montages financiers.

Ou reprendre une entreprise de services d'équipement à la maison (stores, fenêtres, volets roulants, fabrication bâche) car pas de concurrence chinoise et implantation locale !

Et pendant ton temps libre ?

Achat et revente d'œuvres d'art et de la photo.

Tes plus belles réussites

- Le management représente pour moi une source de réalisation personnelle surtout lorsque l'on peut faire progresser les autres.
- J'ai ainsi eu l'occasion d'amener 4 vendeurs à devenir Directeurs Régionaux. C'est le rôle du management intermédiaire et c'est aussi un capital énorme pour les entreprises qui savent faire fructifier leur vivier humain en interne !



Patrice FERRAND

Président directeur général / Group CEO
BIOM' UP (Biotechnology)

IFAG Paris - Promotion 1986

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Mon parcours est articulé autour de deux marchés : la grande consommation puis la santé. Dès ma sortie de l'IFAG en 1987, j'intègre **MARS INC.** J'y reste 8 ans et passe de Chef de secteur à Responsable National des ventes. J'enchaîne 2 années au même poste chez **SC JOHNSON WAX** (Canard, Brise, Pledge...) aux commandes d'une équipe de 4 managers et 55 commerciaux. J'étais membre du Board division « Professionnels ». En 1997, **COORS BREWING COMPANY**, 3^e brasseur américain, me propose de devenir Manager France et d'être membre de leur Euro Board. Deux ans plus tard, **IMPERIAL TOBACCO GROUP** m'offre l'opportunité de devenir National Sales Manager pour restructurer la force de vente (100 commerciaux sur 10 régions) et prendre en charge le Training et Trade marketing (5 managers).

Très rapidement, je rejoins la Direction Générale de **BEN & JERRY'S FRANCE**. Il avait tout à construire car la marque venait de s'implanter dans notre pays (en 1998) et réalisait 6M€ de CA alors qu'aux USA elle faisait 270M€.

En 2003, je change de secteur et prends la Direction générale de **MÖLNLYCKE HEALTH CARE. FRANCE & BENELUX**

l'un des premiers fabricants au monde de produits à usage unique pour les interventions chirurgicales (bandages, gants...). Pendant plus de 11 ans, j'ai managé cet entité comprenant 250 salariés et réalisant 230M€ de CA.

Fin 2014, le Groupe Suisse Unilabs (600M€ de CA monde et 5000 salariés) me propose de devenir PDG de **UNILABS FRANCE**. Poste que j'occupe 5 ans en charge des 1500 collaborateurs, 180 M€ de CA et des 100 laboratoires d'analyses médicales. En Sept 2019, je deviens PDG/CEO de **BIOM'UP**, une société de biotechnologies. Un nouveau challenge !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la direction générale de Ben & Jerry's France en 2000. A l'époque l'entreprise était une Start up au sein d'un grand Groupe (Unilever). Cette expérience m'a servi à garder l'esprit entrepreneurial nécessaire à tout bon management.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans le sport ? Peut-être Président d'un club de sport !

Et pendant ton temps libre ?

Du sport ! J'adore le foot mais ne le pratique pas. J'adore également le tennis et essaie, selon mes déplacements, d'en faire 1 à 2 fois/semaine (Classé 15/2).

Tes plus belles réussites

- Mon parcours diversifié (avec une 1^{ère} partie dans la grande consommation et une 2^e partie dans la santé) à des fonctions managériales de bon niveau et jalonner de rencontres incroyablement riches !



Thomas GIROUD

Responsable développement commercial
SIGVARIS GROUP France

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait ma Licence pro à l'institut Distech (où je suis sorti Major de promo) en alternance en tant qu'assistant chef de rayon chez **GÉANT CASINO**. L'IFAG m'a ensuite permis d'acquérir une expérience en grande distribution mais côté fournisseur. En effet, j'ai vendu la marque de champagne **MARTEL & DE CAZANOVE** en GMS durant 2 ans.

Une fois mon diplôme en poche, **LABEYRIE** me propose la responsabilité d'un secteur où je gère en direct 5 Merchandisers. J'y reste 5 ans et démissionne pour rejoindre **LIDL** au poste de Responsable de secteur. Mon rôle consistait à vérifier si le concept Lidl est bien appliqué dans les 7 magasins de mon périmètre (Départements 01 et 38). Ainsi, je tourne dans chaque magasin, qui comprend entre 15 et 25 collaborateurs, (110 à 130 personnes en tout dont 7 directeurs de magasins et 15 adjoints) pour valider leur bon fonctionnement opérationnel.

En 2021, je change de secteur en vendant les produits d'hygiène et propreté de **PURODOR-MORASAM**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité de devenir Directeur du développement commercial de **SIGVARIS GROUP France**, fabricant d'équipements médicaux.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Les enseignes de distribution font évoluer leur concept en permanence. Aussi un manager dans ce secteur requiert trois qualités essentielles : énergie, agilité et ouverture d'esprit. Phénomène qui explique, sans doute, le rajeunissement du management dans la grande distribution et chez Lidl en particulier avec une moyenne d'âge à 30/35 ans.

Ce que la vie t'a appris ?

Que l'on n'a rien sans travail et qu'il faut savoir commencer par le bas. La persévérance et la détermination finissent toujours par payer. Une personne qui se donne les moyens de réussir s'en sortira toujours. Je pense qu'il y a une justice professionnelle.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon énergie et mon envie de relever des défis dans une entreprise qui veut aller vite et qui se donne les moyens de ses ambitions. Ma polyvalence et mon adaptabilité acquises lors de mon cursus scolaire - en DUT et à l'IFAG - mais aussi tout au long de mon parcours.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à ma famille, mes amis et la lecture de magazines éco (Challenges, Management...)

Ton ambition ?

Développer un leadership basé sur l'empathie et le dialogue.

Ta philosophie de vie ?

Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin



Jean-Louis HORVILLEUR

Audioprothésiste d.e, Président du Conseil Scientifique de BRUITPARIF Journaliste
GUITAR PART, créateur <http://blog.lesoreilles.com>

IFAG Lyon - Promotion 1985

Comment s'est déroulé ton parcours ?

J'ai fait 2 années de pharmacie puis l'IFAG. Par la suite, j'ai été responsable de l'informatisation d'une société de distribution de pièces détachées auto puis RAF Europe dans la filiale d'une holding américaine fabriquant des nettoyeurs de piscine. J'ai aussi fait du consulting mais la trentaine passée, je me suis tourné vers la santé, une vocation familiale, et j'ai choisi l'audioprothèse. J'ai été diplômé d'état à 37 ans. Mon implication dans la prévention du risque auditif a démarré avec la rédaction d'un article pour le magazine « [Guitar Part](#) ». J'ai participé aux commissions de rédaction du dernier texte de loi sur les musiques amplifiées, en 2017, ou encore au programme "make listening safe" de l'OMS, etc.

Après avoir été Directeur des Opérations, dans un groupe de centres d'audioprothèse, j'ai été récemment embauché dans une filiale de La Mutuelle Générale, [MG services](#), pour créer (et développer !) leur activité audioprothèse. C'est une première pour cette 3e mutuelle française. En effet, la demande de la population ne cesse de croître et l'arrivée de la réforme 100% santé audiology y

tives est estimé à environ 6 millions, dont la moitié est susceptible d'être appareillée. Or, le taux d'appareillage réel est de l'ordre de 35 %.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

C'est un métier mal connu du public, mais si agréablement reconnu de nos patients ! Le marché va évoluer avec le Reste à Charge Zéro (ou Rac 0) qui sera opérationnel en janvier 2021 ; il permettra à un plus large public de s'équiper d'appareils de bonne qualité. Sur le plan technique, la connectivité de l'aide auditive avec le smartphone et son ouverture sur l'internet des objets (ou IFTTT « If This Then That » / Si Ceci Alors Cela) la fait passer dans le troisième millénaire.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de guitare, registre Metal/mélodique. Depuis 2006, je suis devenu journaliste testeur au sein du Magazine N°1 de la guitare (Guitar-Part) et publie aussi des articles du type «Prenez soin de votre capital auditif». Enfin, je préside le Conseil Scientifique de Bruitparif et fais beaucoup de prévention auditive pour toutes les générations, en passant par le monde de la nuit, avec l'école de DJ (UCPA) et les ministères...

Ton ambition ?

J'ai toujours envie de faire des choses pour laisser le monde plus "propre" que dans l'état où je l'ai trouvé.

Transmettre ce que je sais. Pour le reste : continuer à apprendre et à progresser.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de prendre soin de ce qui est précieux dans la vie. J'ai cette année (2020), au bout de 22 ans de vie commune, demandé ma compagne en mariage. Et elle a dit Oui !



Mariam LABOUNE

Senior 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 »



Romain LEMOINE

Head of Procurement site pharmaceutique GALDERMA (Dermatologie)

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

"Work hard, play hard !"

une philosophie qui guide mon engagement et mon équilibre.

Les liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Galderma](#)



Alexandre LEROUX

CEO - Directeur Général délégué Groupe
Hospitalier Public
FÉDÉRATION HOSPITALIÈRE DE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation à l'IFAG Paris, j'ai pu intégrer plusieurs secteurs d'activité.

L'industrie chez **SAINT GOBAIN** d'abord où je suis resté 10 ans en évoluant de contrôleur financier à auditeur puis Directeur du contrôle de gestion. Je passe ensuite à l'aérien, en devenant Directeur financier, Directeur des RH et Directeur des affaires économiques de la partie Catering et Handling, chez **AIR FRANCE** (Servair). J'ai pu ainsi manager jusqu'à 2500 personnes durant 5 ans.

LA GÉNÉRALE DE SANTÉ me propose de prendre la direction de différents secteurs (Imagerie Médicale, Cancérologie puis un Hôpital privé) où je reste également 5 ans. Cette première expérience dans la santé m'amène à prendre la Direction Générale de **L'HOPITAL DE VILLIERS** (600 personnes).

En 2012, **UNILABS**, leader dans l'analyse médicale, m'offre l'opportunité de prendre la direction de la région Ile de France puis la région Est. Je supervise alors 350 collaborateurs (essentiellement des médecins) implantés dans 40 de nos laboratoires. En 2015, on me confie la direction de l'activité France (180M€ de CA, 100 sites, 1300 personnes, 500 Partenaires).

En 2017, je prends un virage en créant ma propre start-up : **HUMAN TÉLÉMÉDECINE TRAINING** dont la mission est le développement de réseaux médicaux par la structuration des relations pluridisciplinaires (Médecine de Ville, Hôpital, Ehpad, HAD et HOME CARE) via la Télémédecine.

L'été 2019, je reviens à mes premières amours en prenant CEO - Directeur Général Délégué Groupe Hospitalier Public de la **FÉDÉRATION HOSPITALIÈRE DE France (FHF)**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir exercé des fonctions dans des secteurs très différents (l'industrie, l'aérien, la santé) et mené des conduites de changements avec des équipes comprenant parfois 35 nationalités.

Les tendances sur ton marché ?

Tous les métiers de la santé évoluent en raison des progrès de l'imagerie, de la médecine, et de l'informatique.

La prise en charge du patient va vers plus de médecine et moins de chirurgie, Concernant les laboratoires d'analyses médicales, les acteurs se concentrent et le développement commercial s'opère aujourd'hui au niveau européen a minima.

Ton ambition ?

- Avoir fait évoluer des collaborateurs dans leurs compétences et leurs carrières.
- Avoir réussi des conduites de changements dans des métiers divers (l'aérien, la distribution et maintenant la santé).
- La reprise d'études à HEC en 2007, pendant 2 ans à raison de 2 jours/semaine.

Ton temps libre ?

Je passe le plus de temps possible avec ma famille



Sophie MAURANGES

Directrice RH Western Europe RESMED (Fab. Équipements médicaux)

IFAG Lyon - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Tourisme, je deviens responsable du service contentieux de **SWISSAIR** à l'aéroport de Lyon (management de 3 personnes). Licenciée pour raisons économiques, je bénéficie d'un outplacement me permettant de rebondir au poste de responsable de l'agence **ADECCO** à l'aéroport de Lyon durant un an. Ensuite, je décide de poursuivre mes études à l'IFAG et fais ma 3^e année chez **BPI LEROY CONSULTANTS** qui m'avait accompagnée dans ma transition professionnelle. Pendant un peu plus de 2,5 ans, je m'occupe d'outplacement, d'études de bassin et d'employabilité territoriale.

En 2008, **ALGOE CONSULTANTS**, cabinet de conseil en management, me propose de les rejoindre. Durant 5 ans, je pilote des missions RH très variées. J'entreprends parallèlement un Master II en Management des RH à l'IGS.

C'est ainsi que je postule chez **CALOR** (Groupe SEB) dont le siège est à Lyon (1000 Salariés) et deviens Responsable développement RH / Formation & Communication interne. J'y reste 3 ans puis intègre en 2016 **PREZIOSO LINJBYGG (GROUPE ALTRAD)** en tant que Responsable Développement RH Groupe et RRH Corporate

En août 2018, j'intègre **RESMED**, en tant que Directrice RH Western Europe. L'entreprise est leader mondial dans la fabrication des appareils et dispositifs pour l'apnée du sommeil.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Algoé Consultants où j'ai pu travailler avec des clients dans le secteur privé et public. Mais surtout, j'ai abordé tous les sujets de développement RH (GPEC à chaud et à froid, GPEC territoriale, accompagnement des Managers au changement, formation à l'entretien professionnel de progrès...).

Les tendances dans ton métier ?

J'ai envie d'en faire ressortir une essentielle pour chacun d'entre nous : l'employabilité. Nous devons déjà et devons nous former tout au long de la vie, renforcer notre autonomie et polyvalence au travail et devenir co-responsable de nos propres objectifs (c'est déjà le cas au moment de l'entretien annuel).

Si tu changeais de métier ?

Je serais sociologue.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en fonction des saisons et de mes envies : roller, course à pieds, planche à voile....

Tes plus belles réussites

- Le chemin parcouru et chacune des étapes qui, pour moi, ont toutes été des succès et une grande source de satisfaction.
- La relation que j'ai entretenue avec mes clients avec qui je suis parfois encore en lien. Pour certains, nous sommes même devenus amis !



Maxime POUPARD

Responsable Grands Comptes Bretagne -
Pays de la Loire
PHARMAFLIX (Agence média)

IFAG Rennes - Promotion 2009

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Après une licence AES Management des organisations, j'ai poursuivi l'IFAG Rennes en alternance chez **ELIS** comme responsable d'un service clients de 4 personnes. Une fois diplômé, je rejoins ma femme sur Paris et deviens Responsable de secteur éditorial chez **CULTURA**, de 2010 à 2013. En charge de 3 rayons mon rôle consiste à manager une équipe de 5 personnes pour mettre en place l'offre vidéo, musique et multimédia afin d'atteindre les objectifs fixés. Cette période m'a permis de gagner en autonomie, en prise de décisions, en gestion des équipes, en connaissance de la vente B to C.

A 28 ans, je voulais développer un projet de vie personnel hors de Paris. Une fois sur Nantes, j'ai activé mes réseaux et répondu à des annonces dont une pour le Groupe **HORTICASH**. J'y suis allé avec de la détermination, de l'assurance et de l'envie. J'ai été pris ! Responsable du site de Nantes comprenant 10 personnes. Rapidement, je rejoins **GALDERMA** (via **Direct Medica** l'expert de la relation client dans le domaine de la santé) en tant que responsable comptes clefs.

En 2018, je deviens Responsable grands comptes Pays de Loire de **URIAGE**. Trois ans plus tard, le laboratoire **ALLIANCE HEALTHCARE** France me propose de les

rejoindre. Je resterai un peu plus d'un an pour aller de l'autre côté de la barrière en devenant Responsable Grand comptes Pays de la Loire d'une agence de média spécialisée dans le conseil en Santé publique : **PHARMAFLIX**.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez ELIS en tant que responsable de service clients a été à la fois éprouvante et enrichissante. J'ai beaucoup appris sur moi et surtout sur le manager que je voulais être plus tard : proche des clients, des équipes et rigoureux dans le travail en tenant ses engagements.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Je découvre Nantes mais retourne régulièrement à Rennes (dont je suis originaire) où j'ai ma famille ainsi qu'à Paris où je rends visite à des amis. Depuis peu, je pratique l'aviron et j'ai passé mon permis bateau car j'adore la mer.

Tes plus belles réussites ?

- D'avoir su rebondir professionnellement en m'installant dans une nouvelle région - Nantes en trouvant un emploi dans domaine que je ne connaissais pas. Beaucoup de challenges en même temps !

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je travaillerais pour moi, en créant ou reprenant une entreprise. Je suis fasciné par les entrepreneurs, leur détermination et leur engagement dans un projet. Il me manque encore une idée, la bonne, mais j'y travaille !



Amandine REDOUTÉ

Responsable achats et logistique HOPITAL DE CLAMECY

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Cyril SAULNIER

Directeur des Ressources Humaines
COALLIA (Association / Publics fragilisés)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai débuté en 1999, dans la Groupe **SAINT-GOBAIN** en tant que RRH d'une unité de production de 120 personnes qui fabrique des mortiers industriels, appelée Saint-Gobain weber. En 2001, à la suite d'une réorganisation industrielle de cette même société, j'ai été nommé RRH Rhône-Alpes et j'ai pris la responsabilité de 2 sites de production. En 2003, j'ai eu l'opportunité d'évoluer une nouvelle fois dans le Groupe Saint-Gobain en prenant la responsabilité RH du 3^{ème} plus grand centre de recherche et développement du Groupe, spécialisé dans les matériaux haute performance, dans le sud de la France, avec de vrais challenges à relever dans un contexte de crise sociale aiguë.

Après plus de 9 ans dans le Groupe Saint-Gobain, j'ai décidé de revenir en région lyonnaise. En juillet 2008, j'intègre **MANITOWOC**, groupe américain, leader mondial dans l'industrie de la grue et des équipements « chauds et froids » pour professionnels.

À partir de septembre 2014, je rejoins **DELTA SECURITY SOLUTIONS** et deviens DRH sur la France en septembre 2015. Cinq ans plus tard, je quitte l'industrie et rejoins **ADAPEI** (Association départementale de parents et amis de personnes handicapées mentales), en tant que DRH. En septembre 2022, je deviens DRH de l'association **COALLIA** qui œuvre en faveur des publics fragilisés

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésitation, celle en cours, car Maniowoc a subi de plein fouet la crise avec une perte d'activité de plus de 80%. J'ai dû gérer 2 plans sociaux en moins de 2 ans avec beaucoup de réorganisations. J'ai acquis la conviction que ces démarches pouvaient être managées de façon participative, transparente et avec une logique gagnant-gagnant.

La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense que la dimension accompagnement du changement pour la fonction RH sera encore plus exigeante qu'aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

Et pendant ton temps libre ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine

Tes plus belles réussites

- Celles à venir à condition qu'elles soient avant tout collectives



Pascal TESTEIL

Président
TOUCHPOINT MEDICAL (USA)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 25 ans de carrière, j'ai fait 6 jobs et 5 déménagements. J'ai tout de suite intégré **SOUTHCO**, une société familiale privée, comprenant 4000 collaborateurs, et fabriquant des loquets, fixations, poignées pour l'industrie, le ferroviaire, les équipements médicaux, les data centers. De commercial, j'évolue à Sales Manager France et Benelux. À la création de la filiale européenne, je pars à Londres en tant que responsable de la partie Sud-Ouest de l'Europe. En 2007, il m'est confié la direction d'une Business Unit aux USA (mission d'expatrié). Après la crise de 2008, je reviens en Europe et prends, durant 9 ans, la responsabilité de l'Europe entière et de l'Inde.

SOUTHCO appartient au Groupe **TOUCHPOINT Inc.** qui comprend 3 entités dont la branche Healthcare. Depuis Avril 2018, je dirige, en Floride, l'une d'elles, **TOUCHPOINT Healthcare**, spécialisée dans l'installation et la gestion des points de soins et des médicaments. L'entreprise est constituée de 420 salariés, proposant plus de 400 solutions customisées à nos 50 000 établissements /clients.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans notre cœur de métier, lié aux solutions de gestion des médicaments, les logiciels et vont permettre, aux hôpitaux, une traçabilité des médicaments de la pharmacie centrale jusqu'aux patients. Les données enregistrées favoriseront une meilleure productivité du personnel médical et diminuera le taux d'erreur d'administration des médicaments qui s'élève à 20%.

Ce que la vie t'a appris ?

Mon ADN : provoquer la chance et aller de l'avant

Savoir s'entourer des bonnes personnes pour mieux déléguer.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps en famille avec nos 3 enfants. Nous partons en périple sur notre bateau. Sinon, je fais du ski nautique et, dans quelques temps, je reprendrai le pilotage d'avions.

J'appartiens à [Vistage](#) un Club de CEO et suis challengé 1 journée par mois par d'autres leaders, ma « gym » intellectuelle !

Ton ambition ?

Devenir un des 1^{ers} touristes de l'espace !

Ta philosophie de vie ?

Changer et s'adapter avant d'y être forcé