



# ENTREPRENEURIAT & DIRECTION DE BU

CARNET MÉTIERS DES DIPLOMÉS DE L'IFAG



# Marianne AURIAC-BIGNEBAT

## Coach professionnelle

### KANOPE CAE

IFAG Toulouse - Promotion 1993

#### Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

J'ai un parcours de 15 ans dans des fonctions commerciales et managériales au sein de PME-PMI

En manageant des équipes de ventes et pluridisciplinaires, je me suis souvent interrogée sur les leviers de motivations individuels et collectifs pour faire progresser chaque collaborateur.

J'ai choisi de valoriser mon expérience, mes qualités humaines, d'écoute et ma volonté de développer les compétences individuelles et collectives en créant mon activité indépendante de Coach professionnelle en équipe et en individuel fin 2010. J'accompagne les dirigeants les managers, les salariés et les équipes en facilitant la prise de recul et le recherche de solutions sur des problématiques stratégiques, managériales organisationnelle, de gestion du temps d'adaptation au changement et en intelligence collective. Je vais l'essentiel pour vous accompagner simplement et développer une vision commune de succès et de performance.

Je cultive les possibles en coaching et en accompagnement, avec pragmatisme, énergie et enthousiasme.

#### Quelles sont les tendances dans ton métier ?

Le coaching est un métier en évolution et qui se doit de s'adapter aux nouvelles pratiques en entreprise. J'ai tenté de faire bouger les lignes en co-fondant, de 2017 à 2019, une plateforme de coaching à distance, innovante, interactive et par l'écrit, Ubicoach & Co.

#### Quelle est ta valeur ajoutée en tant que coach ?

Mon coaching est impliquant, décentrant, et en simplicité pour libérer les potentiels et tous ses possibles dans le no limit!

#### Ce que la vie t'a appris ?

Qu'il est important de bien se connaître et d'être authentique, de croire aux complémentarités et d'Oser pour réaliser ses ambitions et ses rêves.

#### Et pendant ton temps libre ?

Des sports de montagne : ski, randonnée. Du tennis dans un club au moins 2 fois / semaine et des matchs en équipe. J'adore voyager, cuisiner, recevoir, m'occuper de mes 2 enfants.

#### Ton ambition ?

Ma passion pour mon métier nourrit par des rencontres très diversifiées, ma curiosité toujours en éveil et l'envie de toujours avancer !

#### Ta philosophie de vie ?

Croire à son potentiel pour être incroyable chaque jour !

<https://www.ubicoach.com/>



### Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon IUT GACO, je choisis l'IFAG pour sa pédagogie et la 3<sup>e</sup> année passée en entreprise. J'obtiens ainsi mon 1<sup>er</sup> 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.

## Marie-Eve BAGOT (Née PEYRE)

### Fondatrice & Co-gérante

### WAIT FOR IT PRODUCTION (Vidéo)

IFAG Lyon - Promotion 2004

Notre agence audiovisuelle créé 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 crée 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 redoubler 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.



# Thomas BERNEREAU

## Courtier en chevaux de course

### THOMAS BERNEREAU AGENCY

IFAG Angers - Promotion 2007

#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

L'idée de vivre de ma passion, pour les courses hippiques, m'a suivi tout au long de mon cursus scolaire.

Une fois mon diplôme de l'IFAG en poche, j'ai préféré faire mes armes dans une grande entreprise de préférence en lien avec ma passion, c'est ainsi que j'ai intégré le **PMU** en tant que chargé des Grands Evènements.

Après 4 années passées au sein de cette entreprise, j'ai décidé de me lancer en créant ma propre société.

C'est ainsi que sont nées **Thomas Bernereau Agency SARL**, entreprise de courtage, conseils en chevaux de course et **Ecurie Thomas Bernereau SARL**, entreprise d'élevage et d'investissements en chevaux de course.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au PMU en tant que chargé des Grands Evènements m'a beaucoup apporté, tant sur le plan professionnel que personnel.

Durant ces 4 années, j'ai géré des budgets importants et monté des opérations d'envergure.

Tour De France Cyclisme (3), Roland Garros (3), Grand National du Trot (4), Salons de l'Agriculture (4), saisons de TOP 14 et Pro D2 (2)...

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de courtier en chevaux de course s'est démocratisé depuis dix ans, passant de 2 principaux acteurs à une dizaine. D'ici 5 ans cette tendance devrait se confirmer voire s'amplifier. Je constate aujourd'hui une réelle dynamique sur les investissements consentis sur la filière hippique.

#### Si tu changeais de métier ?

Je n'ai pas l'intention de changer de métier dans un avenir proche car j'exerce une activité qui me passionne.

#### Et pendant ton temps libre ?

Mon métier de courtier me laisse très peu de temps libre puisqu'il y a des courses hippiques 365 jours par an sur différents hippodromes en France.

Je pratique le golf et me passionne pour la cuisine.

#### Tes plus belles réussites

- L'organisation de trois TOUR DE FRANCE cyclisme pour le PMU.
- La création de mes propres structures et mon statut de plus jeune courtier de France.



# Franck BERTHOD

## Business Strategy & Innovation

### Expert for Africa

### ANTILOP DEVPT NETWORK (ADN\*)

IFAG Lyon - Promotion 1993

#### Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise de conseil ?

J'explique mon parcours dans [une vidéo](#) que je vous invite à regarder.

Aujourd'hui, j'interviens au travers d'Antilop DN\* sur 4 piliers :

- Conseil stratégique, Etudes et conseil devpt et redressement d'entreprise et secteurs (Afrique de l'Ouest)
- Conseil financier et investissement, levées de fonds PME et Startup (Afrique Ouest et diaspora)
- Incubation et accélération Startup (Paris et Afrique de l'Ouest)
- Board ou strategic Member (Paris, Abuja, Manille, Abidjan, Dubai) et mentor ou prof (Mba Executive Entrepreneurship ou stratégie Afrique)

#### Quelle est ta valeur ajoutée ?

La passion, un alignement entre la réflexion stratégique et la mise en œuvre opérationnelle, un regard expérimenté et complémentaire d'entrepreneur, de manager, mais aussi de coach, une grille de lecture affûtée et agile sur des terrains parfois risqués et une bonne formation !

#### Ce que la vie t'a appris ?

Le diplôme de l'échec, l'intelligence est collective, rien n'est certain, tout est possible, restez en forme, aimez les gens et apprenez tous les jours, en vous entourant bien. Et je crois, finalement, que tout est dans le chemin et l'énergie.

#### Et pendant ton temps libre ?

Une passion pour l'Art Contemporain, africain aussi, les voyages, le sport et pas mal d'engagements sociaux sur la jeunesse et la culture.

#### Ton ambition ?

Déployer notre vision d'innovation inversée et sustainable depuis le continent vers l'Europe, sans prismes, de manière vraiment globale.

#### Ta philosophie de vie ?

Rendre mes proches heureux, fabriquer et profiter des petits bonheurs au quotidien, transmettre et continuer à rêver.



# Sébastien BLOCHET

## Fondateur & Dirigeant KÉMÉO (Solution RH et suivi des temps)

IFAG Paris - Promotion 2002

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Issu d'une famille d'entrepreneurs, j'ai commencé par un Bac S et un DUT génie mécanique. Mais, l'environnement technique me plaisait moins que la finance et le marketing. C'est pourquoi, j'ai choisi l'IFAG orientée entrepreneuriat et finances.

Mon 1<sup>er</sup> stage d'été de 4 mois chez **PLM Marketing** m'a permis de faire des études marketing et de gérer jusqu'à 15 enquêteurs. En 3<sup>e</sup> année, je suis entré chez **CMG**, une société spécialisée en solutions ERP sur SAP. Durant 3 ans, je me suis spécialisé dans la partie paie que je n'aimais pas particulièrement. Pourtant, j'ai continué en 2004 jusqu'en 2007 chez **Arinso**, une société de 2000 personnes dans le monde qui ne faisait que du SAP HR. Devenu expert paie, j'ai pu gérer des comptes comme Cegelec (10000 salariés), Metro (10 000 s.) ou le CNRS (40000 s.).

En 2007, je crée **Cinéthic** positionnée spécialiste SAP HR. L'entreprise a compté 18 pers. et un CA de 1,8 M€. En 2016, nous fusionnons avec le Groupe HR PATH et je crée **Kéméo**, une solution RH et de suivi des temps.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une rencontre un soir dans un café à Toulouse. J'échange avec un jeune. Il me fait comprendre que je suis autonome, capable de trouver des clients sans difficulté. Et m'interpelle : « Pourquoi ne crées-tu pas ton entreprise ? » Ce fut un déclic car au fond j'étais prêt ! Le lundi j'ai démissionné et préparer la création de Cinéthic.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Le modèle ERP de SAP est en train d'évoluer et de s'ouvrir. Il faudra à terme être un spécialiste de SAP et des produits d'autres éditeurs proposant des solutions métiers très performantes et ergonomiques.

### Si tu changeais de métier ?

Etre vétérinaire, j'aime les animaux. Si j'avais beaucoup voire trop d'argent, je monterais un parc zoologique.

### Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie du réseau Plato et du Club IT Vendôme où je côtoie des chefs d'entreprise. C'est crucial d'échanger avec d'autres ses expériences.

### Tes plus belles réussites

- D'avoir décroché la gestion des systèmes de paie de Lacoste et de l'Oréal.
- Faire partie du comité stratégique d'une société dans laquelle je suis auprès de Polytechniciens ou Hec ...s'ils comptent vite et bien, l'IFAG favorise la modestie et la vision stratégique.



# Aldric BLUTEAU

## Cofondateur et Président AMEUBLYS (Location et installation de meubles)

IFAG Lyon - Promotion 2013

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DEUG de Physique Chimie, je suis arrivé sur Lyon pour faire mes études à l'IFAG, j'ai cherché à louer un appartement meublé. Je me suis aperçu qu'il y avait peu d'offre de ce type. Durant le Kcréa, nous avons étudié le marché de la location meublée et demandé aux professionnels du secteur immobilier si une offre comprenant location de mobilier + installation + garantie, les intéressaient.

Le retour fut très positif avec des promesses de nous faire travailler si nous une structure, ce que nous avons fait avec 2 IFAGiens du groupe Kcréa.

Nous proposons de transformer les biens nus en biens locatifs meublés et équipés. Notre offre comprend le mobilier : lit, table, canapé, armoire, ... l'électroménager : frigidaire, lave-linge, lave-vaisselle, ... et le multimédia : TV, chaîne Hifi, lecteur, ... Cette offre est faite à partir d'un catalogue où chaque élément est proposé individuellement pour composer sa décoration selon ses besoins, avec possibilité de changement ultérieur.

Notre innovation réside dans la solution globale proposée : location + installation + garantie. Cela n'existe pas encore.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 3 mois passé chez Pluris consultant à Grenoble où j'étais responsable marketing. J'ai appris à développer des projets de manière autonome dans des secteurs très variés : gestion de sites internet, tests comportementaux, guides de voyages.

### La tendance à venir dans ton métier ?

L'immobilier va mal. Les professionnels du secteur cherchent des solutions. La location meublée représente une opportunité qui, en outre, bénéficie d'avantages fiscaux.

### Si tu changeais de métier ?

Je créerais une autre société ou je m'associerais avec mon père lui-même entrepreneur

### Et pendant ton temps libre ?

Je suis très impliqué dans le réseau BNI qui m'a apporté des contacts intéressants pour Ameublys.

Sinon, je fais un peu de foot et passe du temps avec mes amis.

### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à devenir autonome financièrement, à réussir à me payer un salaire et à récompenser les personnes qui ont cru en notre projet puisqu'aujourd'hui la valeur de leur investissement a été multiplié par 6 !



# Olivier BOUCHET

## Repreneur et dirigeant SAS CULAUD (Bois)

IFAG Paris - Promotion 1994



### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

### Ce que la vie t'a appris ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Ton ambition ?

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

### Ta philosophie de vie ?

A chaque jour suffit sa peine ! Relativiser.



# Dominique BOURCOIS

## Fondateur et Dirigeant

### PLASMOR (Chantier naval)

IFAG Paris - Promotion 1971

#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après une année de fac à Nanterre, je suis entré à l'IFAG en 1968 et fais donc partie de la première promotion sortie en 1971 ! A l'époque, nous souscrivions obligatoirement un prêt pour payer nos études et le remboursements lors d'un stage de 18 mois. J'ai effectué le mien à la **Compagnie Française des pétroles d'Algérie** et pris le temps de développer parallèlement **ma première société (dépannage à domicile)**.

Après l'IFAG, je pars en Bretagne avec ma femme et construis ma maison de A à Z. Dans la foulée, j'envisage de lancer mon entreprise de travaux de rénovation. Mais, un ébéniste croise mon chemin et me propose de prendre en main la gestion financière de son entreprise. J'en profiterai pour apprendre à fabriquer du polyester puis des matériaux composites !

Cette expérience m'amène à créer mon entreprise, **Plasmor**, en 1977 date à laquelle je produis mes 1ères pièces en matériau composite pour l'automobile. Par la suite, nous étendons au matériel agricole, aux barques de pêche puis aux kayaks des mers. Progressivement, nous sommes devenus un chantier naval qui fabrique et vend en direct une gamme de bateaux.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avec des amis, nous avions organisé un voyage en Afrique noire avec des 2CV. J'ai adoré cette aventure où il fallait bouger et animer une équipe de 18 personnes. Au fond, c'était les prémisses de ce que je vis et de ce que j'aime faire aujourd'hui !

#### La tendance à venir dans ton métier ?

La construction navale de bateaux de plaisance subit la crise depuis 2 ans. Cela ne devrait pas durer car la tendance lourde est au développement d'activités de loisirs. De plus, nous sommes à la conjonction d'aspirations montantes loisir/sport/nature. Elles iront croissant avec le vieillissement de la population. L'enjeu sera double : adapter le produit à la demande et créer de nouvelles prestations de service.

#### Si tu changeais de métier ?

Créer une école pour transmettre, mettre en valeur des artistes, des savoir-faire, des découvreurs...

#### Et pendant ton temps libre ?

Essentiellement de la randonnée pédestre et nautique ainsi que de la course à pied !

#### Tes plus belles réussites

- La conception d'un bateau complètement atypique - le TRIASKELL. Ayant nécessité un gros risque financier. Le dernier salon nautique montre qu'il y a un public pour ce produit sorti il y a 1 an. Ce serait pour nous une belle réussite sachant que la fenêtre de tir est réduite : soit on développe des produits de masse où l'on se trouve en concurrence avec des gros fabricants de bateaux, soit on fait un produit très spécifique et il ne se vend pas !



# Thierry BRUEL

## Fondateur & Président ES-TÊTE (Recrutement) et WELCOME IN (Logiciel intégration collaborateurs)

IFAG Lyon - Promotion 1984

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai usé mes shorts sur les bancs de l'école avec mon ami Thierry Boiron. Nous avons fait l'IFAG ensemble et c'est d'ailleurs lui qui m'a convaincu d'y rentrer. Durant ces études d'où je suis sorti en 1984, j'ai également eu mon 1<sup>er</sup> enfant à 22 ans et me suis marié. Enfin, c'est une conférence faite par un IFAGuien (Denis Richard) qui me donne envie de faire du recrutement. Toutes ces rencontres datent de plus de 30 ans et elles m'accompagnent encore aujourd'hui !

Mon parcours commence en 1989 chez **Egor** devenu le plus gros cabinet de recrutement de France. Trop vite sans doute car l'activité cesse en 1992. Je décide de créer **Pereire conseil** la même année. Après 7 ans de croissance et 45 salariés, je revends aux américains **TMP Worldwide** filiale de Monster. Constraint de rester 3,5 ans dans la structure, c'est en 2003 que la **Compagnie Financière de Deauville** me demande de devenir leur Directeur Délégué Général. J'y fais des levées de fonds et des introductions au Middle Caps mais au bout d'un an, l'envie de revenir vers mes premières amours, le recrutement, me titille. C'est en 2004 alors que je fonde mon 2<sup>e</sup> cabinet de recrutement : **Es-Tête SA**. En 2017, je co-créé **Welcome In**, une start-up Éditeur de logiciel d'intégration des collaborateurs

L'aventure dure depuis 15 ans et en 2017, je co-fonde **Welcome In**, Start-up Éditeur de logiciel en mode Saas d'intégration des collaborateurs

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'Es-tête. Arriver à faire en sorte que mon entreprise soit constituée d'entrepreneurs à presque tous les niveaux. Cela est possible grâce à la structure financière mise en place : une holding détenue par les deux associés fondateurs et des filiales détenues pour partie par la holding et pour l'autre par le directeur de chaque cabinet.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Une réelle accélération des missions de recrutement en France et en Europe du nord, un durcissement du cahier des charges concernant les profils et, une accumulation des moyens humains et techniques.

### Si tu changeais de métier ?

C'est fait ! Je viens de créer Es-tête Prime, un département conseil dédié à l'Intelligence économique et à la veille stratégique.

### Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Karaté depuis 30 ans, me suis mis à la boxe anglaise et fais également du Full contact. Sinon, j'adore le parachute (50 sauts / an) et la pêche à la mouche !

### Tes plus belles réussites

Essentiellement des rencontres !

- Ma femme d'abord avec qui je suis marié depuis 30 ans et que j'admire toujours.
- Mes deux enfants, source de satisfaction perpétuelle !
- Mon associé, David Georget, rencontré il y a plus de 20 ans maintenant lorsqu'il avait à peine 26 ans



# Patrick BRUNET

## Repreneur cofondateur

### Holding ADOA (Automatisme/Motorisation)

IFAG Paris - Promotion 1991



#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Tes plus belles réussites ?

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

#### Tes conseils de repreneurs de sociétés ?

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



# Jean-François BUC

## Fondateur et CEO

### CUBITOW Ltd (Aircraft Modification cabine)

IFAG Toulouse - Promotion 1986

#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un IUT en Génie Mécanique, j'intègre l'IFAG, en 3eme année, je deviens stagiaire en contrôleur de gestion chez **Sapso**, une cartonnerie du sud-ouest de la France. A la fin de mon 3<sup>eme</sup> cycle, je reviens sur Toulouse pour être Merchandiseur chez **Grosfillex**.

Je commercialise ensuite des agrafes destinées aux magasins de bricolage et au secteur agricole, pour le compte de **Rocagraf** pendant 4 ans puis je m'installe du côté de Biarritz afin de vendre à la grande distribution les engrains Bio de **Solabiol**. Au bout de 4 ans, je deviens alors Responsable Centrales pour **Sad**, spécialisée dans la décoration en polystyrène pour plafond. Après 2,5 ans, je déménage sur Agen pour prendre en charge la direction des ventes Sud de la France (2 commerciaux) de **Sidamo**, fabricant de machines-outils.

Mais mon rêve de gosse était de travailler dans l'aéronautique, de devenir pilote pro. Alors, je pars aux USA 8 jours avant le 11/09 et l'attentat du World Trade center et reste là-bas 8 mois. De retour en France, je vends des portes-blindées pour **ATR** puis de l'aménagement d'avions VIP pour la société **JCB Aero**.

En 2006, je franchis le pas et crée **Design'Air** également spécialisé dans l'aménagement intérieur d'avions et bateaux (2,5 M€ de CA, dont 80% à l'export, avec 35 salariés). En 2013, je pars à Hong Kong et crée **Cubitow Ltd** toujours dans la même activité. Je reviens en France en 2014 et crée **New Design'Air**

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Responsable grands comptes pour des PME intervenant de la grande distribution. Une belle école pour apprendre la gestion du stress, du risque et la négociation.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Le milieu de l'aéronautique VIP connaît des cycles de 4/5 ans. Nous avons été dans un cycle bas et amorçons un cycle positif. Le secteur du luxe est encore porteur en France, espérons que nous saurons conserver nos savoir-faire longtemps.

#### Si tu changeais de métier ?

Chef étoilé dans un pays étranger.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je profite de mes voyages professionnels pour m'octroyer quelques jours avant ou après mes rendez-vous afin de découvrir les pays visités en Asie, Moyen-Orient, Russie, Mexique, USA, Brésil...

#### Tes plus belles réussites

- Donner du travail à 35 personnes en continuant de porter le savoir-faire français.
- Faire de mon entreprise une société à 80% à l'export
- Avoir obtenu ma licence de pilote professionnelle aux USA.
- Etre devenu un fournisseur privilégié des flottes royales des pays du Moyen-Orient



# Hubert CAILLOUX

## Fondateur et Dirigeant

### EMBALLAGES MARQUIS

IFAG Paris - Promotion 1975

#### Comment s'est déroulée ta carrière ?

J'ai commencé ma carrière en faisant de l'audit interne chez **Pechiney** pendant 6 ans ce qui m'a permis de comprendre toutes les problématiques des fonctions de la production au commercial.

Ensuite, je décide de faire de ma passion mon métier en **créant un magasin de planche à voile** à Lyon. L'aventure dure 2/3 ans mais ce sport n'était plus ma passion car j'en ai trop fait ! Alors, j'entame un 3<sup>e</sup> cycle de marketing et enchaîne les missions d'événementiel sportif.

D'abord à la Direction de la Communication et du Marketing France chez **Salomon** où je pilote la campagne « **La montagne ça vous gagne** » avec une musique de Barry White. L'objectif étant, de faire revenir les français au sport d'hiver et de diversifier l'offre. En 1992, je m'occupe du réceptif du **Groupe BSN** (devenu Danone) pour les JO d'Albertville.

L'année suivante, je suis nommé Directeur Communication Hors média des **Eaux Minérales Evian**. En plus de la gestion des championnats d'Europe et du monde de patinage artistique où la marque Evian est engagée, j'ai été le Directeur des trois

premiers tournois **Evian Master** devenu l'un des tournois de golf féminin majeurs du circuit européen et mondial. Dès 1997, je participe à l'organisation de la **Coupe du Monde de Foot 98 en tant que Directeur des Opérations extérieures** au sein du comité Français d'organisation de la coupe du Monde. Ces dernières années, j'ai fait du consulting en indépendant puis j'ai choisi de reprendre la société **Emballage Marquis**, spécialisée dans le cartonnage. Un nouveau challenge dans un secteur en plein développement à l'heure où le plastique commence à moins séduire.

#### Une expérience professionnelle marquante ?

Le pilotage de la campagne « **La montagne ça vous gagne !** » avec la coordination de 24 associations et fédérations de la montagne française. J'ai compris à ce moment-là que monter ce type d'opération est un vrai métier qui nécessite des talents de « chef d'orchestre ».

#### Et pendant ton temps libre ?

Essentiellement des sports en contact avec la nature et du ski de randonnée.

#### Tes plus belles réussites

- Mes 3 filles
- Mon chemin de vie bien rempli sans avoir eu l'impression de vraiment travailler.
- Avoir générée la création de 3 emplois pour des handicapés, dans un ESAT, via ma société de cartonnage.



## Sylvain CAMBON

Co-fondateur & Directeur de cabinet  
**CHALLENGE RECRUTEMENT**

IFAG Toulouse - Promotion 2010

### Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai démarré ma carrière chez **RANDSTAD** en 2010 en tant que consultant en intérim Industries puis BTP.

En 2013, j'ai rejoint le cabinet de recrutement **HAYS**, toujours sur un poste de consultant avant d'évoluer Team Leader d'une petite équipe.

Depuis 2015, j'ai eu l'opportunité de créer mon cabinet de recrutement **CHALLENGE RECRUTEMENT**. La volonté était de se positionner sur le recrutement en CDD et CDI de profils de middle management, entre 25 et 80K€ de rémunération annuelle.

Nous accompagnons donc des PME principalement, intervenons en France entière et employons trois salariés en interne.

### La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché est mature et reste étroitement lié à la dynamique de l'emploi des ETAM et des cadres. Les processus sont très standardisés et, en raison de faibles barrières à l'entrée, de nombreux cabinets indépendants se lancent et peuvent tirer leur épingle du jeu.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Sur ce marché très concurrentiel, il est vital de proposer une très forte valeur ajoutée à nos clients pour nous distinguer de nos confrères.

Notre approche n'est donc pas celle d'un fournisseur complaisant mais plutôt d'un expert dans le recrutement sachant piloter ses processus, s'engager sur un rétro planning, éclairer son client quant au degré de pénibilité de la recherche, au positionnement de son offre par rapport au marché...

Nous avons également choisi de proposer des garanties très sécurisantes lors de nos recrutements qui prouvent notre confiance dans nos process et nous imposent rigueur et exigence quant aux choix de nos propositions de candidats.

### Ce que la vie t'a appris ?

La vie commence là où s'arrête notre zone de confort.

J'ai su saisir deux opportunités qui ont transformé ma carrière : Hays et la création de mon cabinet. Les deux me sortaient de ma zone de confort et comportaient une part de risque non négligeable mais tellement riche et enthousiasmante intellectuellement.

### Ton ambition ?

Bâtir et maintenir des relations saines et solides avec mes clients et mes candidats.  
Accompagner et monter en compétences mes collaborateurs qui le méritent.

### Ta philosophie de la vie ?

« Une des clefs du succès est la confiance en soi.

Une des clefs de la confiance en soi est la préparation. » (Artur Ashe)



# Laurent CHARTREUX

## Repreneur et Dirigeant

### BOUILLOTTE ET CHAUDRON

IFAG Paris - Promotion 1987



#### Comment es-tu arrivé à reprendre une entreprise ?

J'aime l'Italie ce qui explique certainement que j'ai obtenu mon 1<sup>er</sup> job chez **Pirelli** en tant que contrôleur de gestion, dès ma sortie de l'IFAG. J'y reste 4 ans puis rejoins **Sanara**, pour prendre en charge le contrôle de gestion France et Europe de cette société spécialisée dans la logistique. Au bout de 2 ans, je rejoins **Soderco** une PME (30 salariés) de distribution de matériel de bureau. Responsable administratif et Financier, j'y ai vécu une très belle expérience d'un an mais **Lavazza** me propose la Responsabilité du contrôle de gestion de l'entreprise. J'évolue ensuite au poste de Secrétaire général de la partie Supply Chain, RH, Finance. Une aventure qui a duré 18 ans au sein de cette entreprise familiale italienne passée de 30 à 200 collaborateurs.

En 2013, je négocie mon départ et cherche une société à reprendre. Deux ans de sourcing pour trouver et racheter **Bouillotte et Chaudron** en 2016. Cette société de services à la personne à domicile comprenait 35 salariés pour 950K€ de CA ; 3 ans plus tard, nous sommes 45 salariés pour 1,2M€ de CA.

#### Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'espérance de vie augmente et donc le nombre de personnes dépendantes va inéluctablement s'accroître. De nouveaux métiers et des technologies dédiées sont en train d'émerger. B&C travaille avec deux partenaires dans ce sens. La création de structures médico-sociales avec une vision plus transverse du secteur des services à domicile ? Actuellement tout est conçu et déployé en silos !

#### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Le développement commercial en plus de la rationalisation des process et l'organisation des RH.

#### Ce que la vie t'a appris ?

Rien n'est acquis et garder une ouverture d'esprit pour évoluer.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la randonnée, de la marche nordique dans les montagnes de l'Ariège où je réside maintenant. Je suis également Co-Président des chefs d'entreprise des Pays Cathares.

#### Ton ambition ?

Innover dans ce secteur où il reste beaucoup à faire

#### Ta philosophie de vie ?

« Deviens ce que tu es » (Nietzsche)



# Philippe DALAUDIERE

## Repreneur et Directeur Général DALOFI SA (Hôtellerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999



### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

Sportivement, je suis passionné de basket depuis l'âge de 7 ans.

Localement, je suis Vice-président de Roannais Tourisme (Agglomération), élu tourisme de la CCI de Roanne depuis 2010, membre du bureau de région du CJD. J'appartiens également au bureau de l'association des franchisés Ibis.

### Tes plus belles réussites

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



# Bruno DECEUNYNCK

## Fondateur et Président GROUPE DECA PROPRETÉ

IFAG Paris - Promotion 1989

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après l'IFAG en 1989, j'ai entamé ma carrière par un poste de contrôleur de gestion dans une filiale de France Loisirs, pendant 2 ans. Puis j'ai passé un 3<sup>e</sup> cycle de formation à l'Institut européen des entrepreneurs, à Angers.

De retour à Nantes, ma ville natale, j'ai intégré en 1992 la PME de nettoyage de mon père. Mais j'avais très envie de créer ma propre entreprise et quatre ans plus tard, DeCA Propreté a vu le jour.

Ma société de nettoyage industriel et de bureaux a évolué en 15 ans avec des prestations diverses : bio nettoyage en milieu à risque (hôpitaux, laboratoires, milieux aquatiques...), entretien des espaces verts, prestations spécifiques comme l'enlèvement de graffitis... d'abord cantonnée à la région Ouest de la France, DéCA France a pris un essor national à partir de 2003 et compte aujourd'hui 3500 salariés pour 40 M€ de chiffre d'affaires.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience professionnelle qui est pour moi la plus marquante, c'est au quotidien la gestion du personnel.

Dans ce métier plus que partout ailleurs, on gère essentiellement des femmes et des hommes pour réaliser des tâches qualifiées d'ingrates, sur lesquelles nos clients sont particulièrement exigeants puisqu'il s'agit d'hygiène. Il faut être passionné pour exercer ce métier.

### La tendance à venir dans ton métier ?

La tendance du marché est à la concentration, avec une offre globale type « facility manager » et le rachat de corps de métier entiers par de grands groupes. Le marché va se redessiner et il faudra veiller à ne pas se marginaliser par rapport aux gros donneurs d'ordre.

Mais à terme, cette tendance n'évoluera-t-elle pas au détriment de l'emploi et des salariés ?

### Si tu changeais de métier ?

Depuis 10 ans, je m'intéresse à l'immobilier professionnel.

### Et pendant ton temps libre ?

J'aimerais passer plus de temps avec mes enfants et faire plus de sport ! Je suis classé au tennis et je skie un peu.

### Tes plus belles réussites

- Incontestablement et malgré toutes les vicissitudes de l'existence, ma société DeCA !
- Je suis très heureux d'avoir créé un outil qui possède maintenant une image, une notoriété certaine en étant classé 10<sup>e</sup> entreprise de propreté en France sur 20000, et surtout de pouvoir compter sur une équipe de collaborateurs efficaces et performants en qui j'ai confiance.



# Clément DECROUY et Virginie BERILLON

## Co-fondateurs CHAMPAGNE DECROUY

IFAG Paris - Promotion 2006

### Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

**Clément** : après mon BTS tech de co boissons, vins et spiritueux, j'entreprends l'IFAG pour avoir des bases en gestion. Pour mon job de 3<sup>e</sup> année, je pars à Londres et y reste 6 ans. D'abord Assistant Manager d'une boutique londonienne **Majestic Wine Warehouse**, un importateur de vins ayant 400 points de vente au Royaume-Uni. J'intègre ensuite **Eurobase International** comme consultant en recrutement spécialisé en informatique. **MSI** me propose très vite de créer leur division internationale de recrutement pour le marché francophone. En 2008, je me sens prêt pour créer **Adancia International**, toujours dans le recrutement informatique. Cette période anglo-saxonne me permet d'économiser pour rentrer en France en 2012 avec Virginie et créer la marque **Champagnes Decrouy**.

**Virginie** : après un DUT Marketing à l'IUT de Sceaux et l'IFAG à Paris, je rejoins Clément à Londres et travaille comme Assistant Manager d'une boutique **Burberry**. Puis **Daryl Willcox Publishing** m'offre le poste de Project Director France que j'occupe 3 années.

Nous revenons en France avec Clément et je deviens Communications Officer chez **ICP Paris** puis **Comexposium** jusqu'en 2013 où nous créons la marque **Champagne Decrouy**, en accord avec la famille de Clément qui sont tous viticulteurs depuis 4 générations.

### Les tendances à venir sur votre marché ?

L'exportation est l'avenir du Champagne car le marché français n'est pas extensible à outrance ! Il faut également être vigilant sur les tendances de consommation et adapté son marketing en conséquence.

### Si vous changiez de métier ?

**Clément** : un métier dans la finance

**Virginie** : un métier dans la communication Internationale

### Et pendant votre temps libre ?

Nous sommes engagés en politique et élus de la commune où nous résidons aujourd'hui.

En 2013, nous avons eu un enfant alors, nous passons le plus de temps possible à nous en occuper.

### Vos plus belles réussites

#### Clément

Fier d'avoir réussi professionnellement au Royaume-Uni et d'y avoir créé une société alors que je partais sans bien parler l'anglais !

**Virginie** : Incontestablement lancer la marque Champagne Decrouy. Une expérience effrayante puis existante et tellement enrichissante. Qu'elle satisfaction de tenir entre ses mains le travail de plusieurs années.



# 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 !



# Sylvie DIAT

## Directrice et gérante BOOSTER ACADEMY

IFAG Montluçon - Promotion 1999

### Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Recrutee dès ma 3<sup>e</sup> année de l'IFAG par **Manpower** au poste de commerciale junior puis senior, je deviens Responsable d'agence au bout de 4 ans. J'avais 25 ans et j'étais, **la plus jeune responsable d'agence multi-sites** (3 agences) en France.

J'ouvre de nouvelles entités tout en développant le business existant pendant 6 ans, avant d'intégrer le siège parisien au poste de **Responsable Marketing Opérationnel France**. Cette expérience dans une fonction support m'a apporté une vision stratégique de l'entreprise et m'a appris la gestion de grands projets. J'ai beaucoup grandi au contact de profils très différents du mien et des membres du Codir.

En 2011, on me confie la **direction de l'agence Opéra** (Flagship parisien). Spécialiste en tertiaire, je pilote une zone de « potentiel business » de 72 M€. Un nouveau challenge pour moi !

J'avais depuis très jeune, l'envie d'avoir **ma propre entreprise**, héritage familial certainement, et envie d'être maître de mes décisions, de faire des choix porteurs de sens dans une structure agile alors j'ai foncé lorsque j'ai découvert l'offre de Booster Academy et leur volonté de créer un réseau de franchisés. Me voilà chef d'entreprise !

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'ouverture de nouvelles agences car j'ai pris en charge les projets de A à Z avec la construction du business plan, la recherche du local, le suivi des travaux, le recrutement de l'équipe, le lancement... Un avant-goût de l'entrepreneuriat !

### La tendance à venir dans ton métier ?

Un pilotage de plus en plus poussé et précis des indicateurs de performance, l'augmentation de la taille des BU, la capacité à mener un management de proximité (écoute, gestion des talents et des compétences au-delà de la BU) et le réseautage.

### Si tu changeais de métier ?

En créant cette franchise, j'apprends un nouveau métier puisqu'en plus de business developer, je deviens formatrice.

### Et pendant ton temps libre ?

Je travaille mon anglais en regardant des films en VO, lis des newsletters professionnelles RH et réseautage, fais du shopping. J'adore voyager pour découvrir de nouveaux lieux, aller dans ma maison en Bretagne. J'ai appris aussi à faire de la gestion de patrimoine, une activité chronophage, mais surtout je m'occupe de mon bébé !

### Tes plus belles réussites

- Les transitions réussies entre postes opérationnels et fonctionnels.
- La construction d'un mode de rémunération variable collectif et innovant au sein de l'entreprise
- Gains de parts de marché de 20 points sur une agence en situation d'échec.
- Cross selling avec nos filiales pour devenir le partenaire RH unique des principales entreprises de l'automobile sur le bassin d'emploi de Châteauroux.



# Anthony DION

## Fondateur et gérant ALPE (Application Liquide de Peinture par procédé Electrostatique)

IFAG Auxerre - Promotion 2001

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un bac électrotechnique et un BTS Technico-commercial, je poursuis mes études en alternance à l'IFAG Auxerre chez **Facen**, un distributeur de matériel électrique. Durant 3 ans, j'apprends le commercial et la mise en place d'un merchandising efficace.

A la sortie de l'IFAG, la régie pub de **Paru Vendu**, appartenant au Groupe NRJ, me propose de vendre de l'espace publicitaire. Au bout d'un an, je migre chez **Chérie FM**, une autre filiale du même Groupe.

En 2003, **Groupama** m'offre la possibilité de développer un nouveau secteur en Haute Marne en tant que chargé d'affaires professionnel. Un an et demi plus tard, j'arpente la partie Nord Est de la France, pour proposer de l'éclairage architectural conçu par la société **Itras**, qui m'embauche.

Après ces 5/6 années d'apprentissage terrain, je m'associe, en juillet 2007, avec mon frère pour créer **Alpe**. Spécialisés dans l'Application Liquide de Peinture Electrostatique, nous réalisons après 5 ans d'activité un CA de 1,1 M€ avec 15 salariés. Nous ambitionnons de devenir leader de notre secteur.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le premier chantier d'importance (1600 m<sup>2</sup> en 1 mois) remporté peu de temps après notre création. Il a facilité notre développement et a permis de nous faire connaître auprès des enseignes de la grande distribution.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Notre marché est restreint puisque nous sommes 5 acteurs à faire la même activité. Notre développement s'articulera autour de 3 axes : ouvrir des succursales, développer des activités connexes et croître par acquisition.

### Si tu changeais de métier ?

Toujours gérer un centre de profits, plus orienter vers l'humain, de type Seigneuriale.

### Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma femme (rencontrée à l'Ifag) et mes enfants.

Je continue d'apprendre en suivant des cours en formation continue et j'entretiens ma forme avec la pratique régulière de squash et le Kick Boxing.

### Tes plus belles réussites

- La victoire lors d'une compétition pour un marché avec Danone qui mettait en place un nouveau concept de rayonnage.

Nous avons dû faire preuve de conviction, d'assurance voire de culot car le process demandé était nouveau pour tous.



## Jean-Philippe DUMONT

Repreneur et dirigeant  
ARDEX EMBALLAGES (Alimentaire)

IFAG Paris - Promotion 1993



### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

- La reprise d'Ardex. Je n'ai connu quasiment aucune surprise ou écueil dans ce rachat car la société était saine comme annoncé ! Je me suis fait aider par une avocate spécialiste des LBO et un commissaire aux comptes.

- Cela m'a permis de la faire évoluer très rapidement puisque depuis le rachat en 2009 avec 3 personnes et 1,8M€ de CA, nous sommes aujourd'hui toujours à 3 personnes pour 4,2 M€ !



### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Au début des années 70, il était possible d'entrer l'IFAG tout de suite après le Bac, ce que j'ai fait à l'âge de 17 ans ! L'école imposait une expérience professionnelle de plusieurs mois pour obtenir le diplôme. C'est ainsi que j'intègre **Anconetti**, l'entreprise familiale créée par mon père en 1951. J'y apprends toutes les fonctions pendant 8 ans et deviens PDG à 28 ans lorsque mon père prend sa retraite en 1983. A l'époque, la société était spécialisée dans le sanitaire, comprenait 5 points de ventes, 80 collaborateurs et réalisait un CA de 15M€.

Pendant 25 ans j'ai travaillé sur plusieurs axes :

- Le développement de la marque distributeur Anconetti, la plus connue dans le SO devant Porcher, Delafon.... Elle représentait 40% de notre CA sanitaire alors qu'en général le ratio est plutôt de 10/15%.
- La création d'une nouvelle activité chauffage/génie climatique qui a fini par constituer 40% du CA global (le reste étant 40% sanitaires, 20% plomberie et accessoires)
- Le déploiement de points vente dans le Grand Sud-Ouest (Midi Pyrénées et Sud Aquitaine).

Nous sommes ainsi passés entre 1975 et 2008, date de la revente de ma société de 5 à 14 implantations de 80 à 160 salariés t de 15 à 37 M€ de CA.

## Philippe EVRARD

### Repreneur et ex-PDG de ANCONETTI

### Fondateur de IN EX TOO

IFAG Toulouse - Promotion 1977



### Tes plus belles réussites

- Avoir développé l'entreprise familiale et l'avoir revendue dans de bonnes conditions financières et « intellectuelles ». En effet, les repreneurs ont gardé la philosophie de marque distributeur par exemple.

En avril 2008, je tente une nouvelle aventure et m'associe à Jardin au bout du monde, éditeur et importateur de meubles de jardin design pour distribuer leurs produits sous mon enseigne **In Ex Too**. Nous ouvrons une 1<sup>ère</sup> boutique (400m<sup>2</sup>) au nord de Toulouse. En avril 2014, nous ouvrons un 2<sup>ème</sup> magasin (300m<sup>2</sup>) à Labège.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'un club de plombiers (1988) en vue de la promotion de la marque Anconetti et du circuit professionnel. Personne n'y croyait alors que 800 plombiers ont signé et payé 130€ chacun pour nos actions communes. Cela m'a appris qu'en croyant à un projet et en le défendant, rien n'est impossible !

### La tendance à venir dans ton secteur ?

Le meuble de jardin moyenne gamme et très design ne demande qu'à être développé sachant qu'aujourd'hui, il y a soit du très haut gamme cher soit, du très bas de gamme.

### Si tu changeais de métier ?

Créer une marque propre de meubles et la faire fabriquer par des usines européennes.

### Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de golf. Par ailleurs, j'ai créé « Covins d'abord », un club qui organise 1f/mois des dégustations de vins produits par de petits viticulteurs.



# 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 raisonnable 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.



# Laurent GESSE

## Repreneur et Président AXIAL DESIGN ESPACE

IFAG Lyon - Promotion 1997

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

A l'IFAG, je souhaitais travailler dans le contrôle de gestion. Un consultant RH m'a convaincu de développer aussi la partie marketing et commerciale de mon cursus. C'est ainsi que j'ai intégré **RSP Conseil** (conseil en communication). De stage en CDD, de CDD en CDI j'y suis finalement resté 6 ans ... J'y serais peut-être encore si l'opportunité de la reprise d'Axial ne s'était pas présentée.

Etudiant, j'ai régulièrement travaillé dans l'entreprise familiale. J'ai donc monté bon nombre de stands et d'évènements...

Au début des années 2000, mon père est approché pour vendre sa société, **Axial**, spécialisée en création et aménagement d'espaces. J'ai décidé de reprendre le flambeau en m'alignant sur le prix du repreneur et en rachetant toutes les parts de mon père. En 2008, **Benoit Duranson**, alors architecte chez Ligne Roset m'a rejoint comme associé.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 1<sup>ers</sup> dossiers conquis au moment de la reprise m'ont permis d'asseoir ma position auprès des salariés.

Nous avons gagné des budgets comme les stands de Danone face à de nombreux concurrents parisiens, Rhodia à Shanghai, Sanofi Pasteur ou même la décoration scénique de l'AG d'Air Liquide.

### La tendance à venir dans ton métier ?

- L'éco conception nous amène à prioriser les matériaux labellisés, à optimiser nos émissions et la consommation électrique de nos stands.
- Avoir un réseau mondial de partenaires pour assurer un service et une prestation de qualité aux 4 coins du globe avec un même degré d'implication que ce soit à Shanghai ou à Paris.
- La notion de réactivité et de vitesse sont devenues prioritaires alors que le niveau d'exigence de nos clients s'est considérablement accru. Le tout dans un contexte de réduction des temps de montage et d'une généralisation des 35h...
- 

### Si tu changeais de métier ?

Soit architecte pour enfin parvenir à dessiner ce que j'imagine...soit menuisier car j'ai une vraie passion pour le bois !

### Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de golf, et mes enfants occupent une grosse partie de mes WE !!!

### Tes plus belles réussites

- 98% de nos clients refont appel à nos services après une première collaboration
- Avoir développé nos fonds propres et notre rentabilité. Cela nous permet d'avoir aujourd'hui les moyens de nos ambitions.
- Bien avant la mode du tout Développement Durable, Axial a gagné en 2005 le 1<sup>er</sup> prix de l'éco-conception de stand (Pollutec) face à 250 participants.



# Mathieu GIBERTIE

## Fondateur et gérant M&G CONCEPT (Etudes et réalisation en bâtiment)

IFAG Toulouse - Promotion 2011

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Les opportunités de la vie ! Après un baccalauréat Génie Mécanique je décide de changer de voie pour un BAC Génie Civil, puis je poursuis ma formation technique par un BTS Travaux Publics que je fais à Egletons. Le diplôme obtenu je ne me sentais pas d'entrer sur le marché de l'emploi. Deux voies s'offraient donc à moi : école d'ingénieur ou école de management. Mon choix s'est tout de suite tourné vers l'IFAG, car je voulais avoir une vision plus globale de l'entreprise que la « simple » phase opérationnelle.

C'est l'IFAG qui m'a vraiment fait prendre conscience de mon envie d'entreprendre. Au départ je souhaitais travailler dans l'audit, mais après le diplôme et une expérience de 2ans en contrôle de gestion j'ai saisi l'opportunité que j'avais de créer **M&G Concept** avec un ami. Nous accompagnons les particuliers et les professionnels dans la définition et la réalisation de leurs projets de construction/rénovation. Nous intégrons au maximum les nouvelles technologies de l'habitat et de la construction pour anticiper les normes de demain (RT2020).

Je pense qu'au fond de moi j'ai toujours voulu avoir ma propre entreprise, mon grand-père et mon père étant eux-mêmes entrepreneurs, même si au départ je ne m'y voyais pas du tout !

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1<sup>er</sup> stage, celui de BTS entre la 1<sup>ère</sup> et la 2<sup>nd</sup> année dans l'entreprise Guintoli.

Après 3 jours d'observation le conducteur de travaux me « donne » à gérer un atelier de terrassement d'un ouvrage d'art (un pont). J'avais 18 ans, c'était ma première expérience dans les Travaux Publics. Je devais organiser les travaux et surtout gérer 10 chauffeurs d'engins et 18 chauffeurs de semi-remorque ! Ce fut une expérience fantastique, tant humainement que技iquement, d'autant que nous avons terminé les travaux avec 2 semaines d'avance. Aujourd'hui je me régale en y repensant, mais la veille de commencer je n'ai pas dormi de la nuit !

### La tendance à venir dans ton métier ?

La transition énergétique dans les bâtiments. L'innovation dans ce domaine est au cœur du sujet.

### Si tu changeais de métier ?

Impensable, nous avons tout à créer, et je suis comme un poisson dans l'eau.

### Et pendant ton temps libre ?

Le sport, triathlon, ski, voile. Je profite le plus possible de mes amis qui ont une place à part entière.

### Tes plus belles réussites

▪ Professionnellement : le premier contrat que l'on a signé avec mon associé.

▪ Personnellement : mes années d'études avec le BTS à Egletons et l'IFAG ou j'ai rencontré ma compagne qui me soutient au quotidien.



# Vincent GORIA

## Fondateur et gérant

### CL MEDICAL (Implants chirurgicaux)

IFAG Lyon - Promotion 1996

#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Par goût et nécessité ! En 1995, je deviens commercial à la **Sagem** (vente de télécopieurs) pendant 1 an, puis commercial chez **Parametric Technology** (vente de logiciels de CAO) 1 an également. J'intègre le domaine médical en 1997, chez **Johnson & Johnson** comme commercial puis directeur des ventes à partir de 2000. Je quitte cette société fin 2001 et me retrouve sans emploi mais avec plusieurs idées assez précises sur l'évolution du marché sur lequel je travaillais depuis 4 ans. J'avais obtenu des résultats satisfaisants au niveau des ventes et détecté des attentes du côté des clients que mon employeur de l'époque ne voulait pas prendre en compte. En avril 2002, je me décide et crée **CL Médical**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Probablement la lettre reçue par un patient, il y a quelques mois, qui nous remerciaient pour "avoir changé sa vie". Mais aussi l'arrivée aux US, le choc culturel et tout le travail pour retrouver ses repères, créer des réseaux, comprendre les mentalités. Réellement enthousiasmant au quotidien.

On découvre un pays extrêmement diversifié, très ouvert et tolérant, contrairement aux idées reçues. J'apprends tous les jours, et pas seulement l'anglais. Les Américains sont des optimistes par nature et c'est réellement enthousiasmant au quotidien.

#### Les tendances dans ton secteur ?

En forte hausse sans aucun doute, les baby-boomers arrivent sur le marché de l'incontinence et les chiffres augmentent chaque année. La chirurgie évolue aussi, on opère des personnes de plus en jeunes, donc actives et de moins en moins désireuses d'être contraintes au quotidien par des problèmes d'incontinence. Mais il faut avant tout que les solutions offertes soient validées et sans risques pour les patients.

#### Si tu changeais de métier ?

Si possible dans l'automobile car j'aime tout ce qui est mécanique...ce qui n'est pas très éloigné de la chirurgie en fait.

#### Et pendant ton temps libre ?

Tout d'abord essayer d'accorder un peu de temps à ma femme et mes enfants, et découvrir les Etats-Unis avec eux. Et bien entendu un peu de sport pour rester en forme

#### Tes plus belles réussites

- Avoir conçu deux dispositifs chirurgicaux et notamment celui pour l'incontinence masculine, car personne ne croyait dans ce marché il y a seulement 5 ans.
- Il y aussi le fait d'avoir obtenu l'agrément de la Food and Drug Administration sans avoir recours à des consultants.



# Sébastien GRESSENT

## Fondateur et Dirigeant associé DC PILOT (Direction commerciale en temps partagé)

IFAG Paris - Promotion 1997

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès mes premières années d'études, j'ai souhaité développer ma valeur ajoutée et me différencier des autres. C'est pourquoi, après l'obtention d'un DUT Génie Mécanique et Productique, j'ai intégré l'IFAG Paris pour me présenter sur le marché du travail armé d'une double compétence, technique et commerciale, alors rare.

S'en sont suivis 18 années d'expériences dans diverses entreprises et fonctions commerciales, principalement à l'export, allant de Technico-Commercial à Directeur Commercial Groupe en passant par Responsable Grand-Comptes Europe ou Chef des Ventes France.

En 2014, peut-être une forme de tournant de la quarantaine, j'ai décidé de mettre à disposition des PME/PMI mon expertise opérationnelle en organisation, management, stratégie et développement commercial dans un cadre innovant : la Direction Commerciale en Temps Partagé. J'ai pour cela quitté la sécurité de mon poste de Directeur Commercial pour devenir un des fondateurs et dirigeants du réseau DC Pilot en France.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Elles le sont toutes parce qu'elles ont toutes participées à ma construction et à mon évolution, tant professionnelle qu'intellectuelle ou managériale. Nous sommes riches à la fois de nos succès mais aussi des difficultés traversées qui renforcent notre expérience.

Si je devais pour autant n'en retenir qu'une... Celle qui m'a permis de faire évoluer simultanément mon entreprise et mes équipes en structurant l'activité commerciale de MCD France.

### Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché de la Direction Commerciale en Temps Partagé est émergent et devrait connaître une croissance forte dans les années à venir. C'est en effet, au juste temps et au juste coût, une réponse innovante pour le développement des PME/PMI.

### Si tu changeais de métier ?

Passionné par mon métier, je n'en changerais pour rien au monde

### Et pendant ton temps libre ?

Profiter de mes enfants. Voyager et découvrir pour toujours m'enrichir.

### Tes plus belles réussites

Mes évolutions de fonction tous les 12 à 18 mois avec toujours pour objectif le développement de mon entreprise, de mes collaborateurs et de mes clients.

J'y ai acquis une expérience solide dans tous les domaines des fonctions commerciales et dans le management.



## Eric HUNAUT

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

IFAG Auxerre - Promotion

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

### Tes plus belles réussites

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



# Julien ICARD

## Co-fondateur et dirigeant LE BON BOCAL

IFAG Paris - Promotion 2016

### Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai eu la chance de pouvoir rédiger mon business plan durant ma dernière année à l'IFAG. C'est un document essentiel car il récapitule les étapes essentielles de la création d'un projet et surtout les prévisions financières qui sont indispensables pour trouver des partenaires financiers.

Suite à la soutenance de mon projet devant le jury de l'IFAG et à leurs encouragements j'ai pris la décision de me lancer et je savais que pour cela j'avais besoin de trouver mon associé(e) qui apporterait tout son savoir-faire culinaire au projet.

C'est donc durant 4 mois que nous avons pu avec Antonin, réaliser les démarches administratives et juridiques, trouver nos fournisseurs, imaginer les premières recettes et surtout obtenir notre premier contrat chez Sephora qui nous a permis d'obtenir la preuve de notre concept.

**Le Bon Bocal** c'est une offre de restauration de qualité, disponible 24h/7J directement en entreprises.

Aujourd'hui je suis en charge du développement commercial, de la gestion financière et jusqu'à l'embauche de notre livreur, des livraisons des distributeurs.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai réalisé mes 5 années d'étude en alternance avec des missions commerciales (à La Poste puis Leroy Merlin). L'IFAG m'a apporté toutes les compétences liées à la gestion financière, c'est donc naturellement que je me suis positionné sur ces missions.

### Ce que la vie t'a appris ?

L'entrepreneuriat m'a permis d'apprendre beaucoup sur ma personnalité, ma façon de communiquer et manager. Ma plus grande motivation est d'arriver à construire une organisation pérenne dans laquelle l'ensemble de nos collaborateurs pourraient s'épanouir. Pour cela je m'inspire beaucoup des entreprises libérées dans lesquelles l'autonomie est placée au cœur du système.

### Et pendant ton temps libre ?

Je suis coach sportif (diplômé depuis juin 2017) et passionné de « Street Workout », c'est un mélange de musculation et gymnastique en plein air. J'ai créé ma propre association avec mon meilleur ami il y a 1 an. Nous avons réussi à obtenir une structure en plein air, entièrement financée par notre commune. Depuis nous animons des entraînements tous les dimanches.

### Ton ambition ?

Mon ambition c'est de continuer notre révolution de la pause repas avec Antonin. Aujourd'hui, nous le faisons grâce à nos automates et notre offre traiteur et nous avons de nombreux projets que je garde secret pour le moment.

### Ta philosophie de la vie ?

« Les seules limites de nos réalisations de demain, ce sont nos doutes et nos hésitations d'aujourd'hui ».



# Stéphanie LAMURE-PRIEUR

Fondatrice et Présidente

**KSL LIVING (Boutique en ligne mobilier et décoration Design)**

IFAG Lyon - Promotion 1997

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

J'ai exercé 15 ans dans la communication avec 2 expériences significatives, dans des univers variés :

De 1998 – 2006 / 8 ans chez **LEE HECHT HARRISON** (CA 20 M€ - 150 collaborateurs) – filiale du Groupe ADECCO spécialisée en Outplacement en qualité de Chargée du développement des ventes et de la communication.

2008 – 2013 / 6 ans chez **TEKKA** (CA : 15 M€ - 150 collaborateurs) une PME dans le domaine médical spécialisée en implantologie et chirurgie maxillo faciale en qualité de Directrice de Communication et membre du Comité de Direction.

Après le dépôt de bilan de TEKKA, j'ai souhaité mettre à profit cette expérience professionnelle dans un projet personnel et ...familial. En avril 2014, nous créons avec ma sœur **KSL LIVING** un site e-commerce spécialisé dans le mobilier et la décoration design. Notre objectif : vendre bien évidemment tout en relayant le dynamisme et l'expression de créateurs indépendants ou de marques peu ou pas distribués en France, souvent dotés d'une notoriété encore confidentielle.

## Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Tekka. Six ans à la tête d'un gros service de communication où tout était internalisé (presse, graphisme, événementiel) avec des missions passionnantes dont notamment l'entrée en bourse puis le développement international avec l'ouverture de filiales...

Et bien sûr maintenant mon aventure personnelle avec KSL LIVING.

## La tendance à venir dans ton métier ?

S'agissant d'un commerce de décoration, nous avons déjà fait le choix de l'e-commerce qui a le vent en poupe par rapport aux commerces traditionnels. La difficulté désormais est la visibilité et la promotion pour envisager une durabilité dans cette « planète du net » !

## Si tu changeais de métier ?

Pas tout de suite, je viens de le faire !!!

## Et pendant ton temps libre ?

Cette création passionnante occupe tout mon temps, beaucoup trop aux yeux de mon mari et mes enfants. Aussi, le peu de temps que j'arrive à dégager leur est dédié !

## Tes plus belles réussites

Mes 2 enfants tout d'abord !

Et ...

KSL Living



## 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<sup>e</sup> 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.



### 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.).

## Béatrice LHUILLIER

Consultante en stratégie webmarketing de formations multimodales  
BEATRICE LHUILLIER CONSEIL

IFAG Auxerre - Promotion 1999

### 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

### 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.



### Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon BTS Forces de ventes effectué à Toulouse, j'ai intégré l'IFAG afin de poursuivre cette voie marketing, commerce qui me plaisait. C'est durant ces études que j'ai rencontré mon futur mari qui résidait en Chine. Aussi, je me suis arrangée pour faire tous mes stages à Shanghai ! Le premier l'été 2005, chez **Carrefour** puis un de 8 mois chez **Feiyue** (chaussures).

Une fois diplômée, je pars m'installer avec mon mari et apprends le chinois 25h/sem durant 6 mois ! Cet apprentissage intensif me permet d'intégrer la **CCI française de Shanghai** où j'étais en charge des recrutements de stagiaires pour les sociétés locales. Au bout d'un an, je saisissi l'opportunité offerte par **Shanghai Trio**, une société créée par une française et spécialisée dans les accessoires et le linge de maison. J'y étais polyvalente et faisais de la conception, de la vente, distribution, marketing.

En 2011, nouvelle étape et retour en France avec mon mari et mes 2 enfants. **En aout** de la même année, je lance **ABC Cachemire** (et son site) une société spécialisée en vêtements 100% cachemire pour enfants de 0 à 2 ans.

## Audrey LOIRET (Née BRUNET) Fondatrice et gérante ABC CACHEMIRE

IFAG Toulouse - Promotion 2006

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience d'1,5 an chez Shanghai trio. J'y ai compris la construction d'une collection, l'accès aux matières, les enjeux de la distribution et, au final, la gestion globale d'une marque.

### La tendance à venir dans ton métier ?

A l'avenir, l'enjeu pour de jeunes créateurs de mode, comme moi, consistera à trouver une combinaison gagnante entre la diffusion online et le réseau de distribution physique. Savoir faire les bons choix stratégiques en usant des réseaux sociaux, du référencement, mais aussi d'une communication et d'un marketing ingénieux pour se démarquer des grosses enseignes.

### Si tu changeais de métier ?

Je ferais du Marketing online de manière très pointue.

### Et pendant ton temps libre ?

En plus de mon entreprise, je m'occupe de mes 2 enfants et fais du yoga.

### Tes plus belles réussites

- Me lancer dans le défi de la création d'entreprise et comprendre les interactions engendrées par la création d'une marque, d'autant plus si son lancement commence par Internet
- Apprendre à travailler à l'étranger et avoir su m'adapter en apprenant 2 langues : le chinois et l'anglais.



# Cécile LOISON THIEBAULT

## Dirigeante et franchisée CONFIEZ-NOUS YONNE

IFAG Auxerre - Promotion 2005

### Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Après une prépa HEC, j'intègre l'ESC Dijon. J'en pars assez vite pour rejoindre l'IFAG, proposant un cursus plus approprié à mes attentes. L'alternance en faisait partie et m'a permis d'être commerciale apprentie durant 2 ans pour **Agencinox**, une entreprise fabriquant du matériel médical en inox.

En 3<sup>e</sup> année à l'IFAG, je rejoins **ADIA** en CDD en tant que commerciale agence & terrain. J'occupe la fonction un an lorsqu'**Agencinox** me propose un secteur de 15 départements pour la vente directe du matériel auprès des hôpitaux, cliniques... Après 1,5 an, je deviens, en 2007, responsable d'une agence d'emploi **Startpeople**, réalisant 1,3 M€ de CA. J'en pars mi 2011, après avoir réalisé 6,5 M€ de CA avec une équipe de 4 collaborateurs.

Je décide de créer mon entreprise en devenant franchisée du réseau **Confiez-nous**, créé en 2009. L'activité de services à la personne nous permet de répondre aux problèmes quotidiens de la famille, de la petite enfance à la personne âgée (garde d'enfant, jardinage, maintien à domicile...). Seule au départ, l'entreprise compte après 2 ans d'ancienneté 43 salariés (39 CDI).

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 5 années passées chez Start People. J'ai porté les couleurs d'une entreprise de proximité qui avait les outils et la notoriété d'une grande marque. Ce fut ma 1<sup>ère</sup> expérience de gestion d'un centre de profit et de management (4 personnes).

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Le service à la personne est un secteur en pleine expansion, fortement créateur d'emploi. Mais il dépend énormément des décisions politiques telles les réductions d'impôts, l'aide au maintien à domicile... Nous sommes donc contraints de nous diversifier avec des services tels que la conciergerie. C'est pourquoi une seconde entreprise est en cours de création « Confiez-nous Multiservices », avec des services adaptés aux professionnels.

### Si tu changeais de métier ?

Peut-être retourner dans les métiers de la métallurgie connus chez Agencinox. J'aimais trouver des solutions techniques et pratiques dans un environnement contraignant.

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et à 100% de la bonne gestion de mes entreprises.

### Tes plus belles réussites

- Avoir su franchir le cap des deux ans d'activité et d'une croissance importante, deux années de gestion intense qui ont permis de constituer les bases solides de mon entreprise.

- Le plus important dans cette aventure, selon moi, est la satisfaction de nos clients, qui s'est ressentie dans la progression du CA, mais aussi dans leur fidélité ainsi que celle des salariés (peu de turnover).



# Jean-François LUFEAUX

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

IFAG Paris - Promotion 1989

Repreneur  
d'entreprise

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

Je suis aujourd'hui Directeur Général de **Solf Production**.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

Les outils web 2.0 permettent à chacun d'intervenir, d'apporter sa valeur ajoutée, de donner son avis... La hiérarchie dans les entreprises sera moins accentuée, le management devra évoluer car il ne pourra plus fonctionner en up & down. L'entreprise va devenir plus « plate » !

### Si tu changeais de métier ?

Je ferais du cinéma, réalisateur de films !

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise en 2002 et sa progression actuelle de 3 associés au départ à 50 salariés aujourd'hui.
- Nous sommes toujours indépendants, nous avons développé l'entreprise sur fonds propres, sans pénaliser la rentabilité.
- De fait, nous envisageons l'avenir avec optimisme et détermination à travers un projet ambitieux de croissance externe. Une nouvelle phase en perspective !



# Alexis MADELIN

## Dirigeant Fondateur

### LA BRASSERIE DE CHABLIS / MADDAM

IFAG Auxerre - Promotion 2014

#### Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Je suis issu d'une famille de vignerons depuis mes arrière grands-parents et toutes mes études sont axées autour du vin. Dès la 2<sup>nde</sup> au lycée viticole de Beaune puis au BTS production de culture et lors de ma licence à l'école supérieure d'agriculture d'Angers.

Je fais mes premières armes en devenant assistant commercial à **Châteauneuf du Pape** où j'apprends la gestion des agents et l'organisation de salons à l'export (Vinexpo, Prowine...). En janvier 2012, je pars 6 mois en Australie pour élaborer des vins avec un œnologue australien au sein de la Hunter Valley et m'occuper ensuite de la partie technique dans un autre domaine viticole.

En 2012, je reviens en France et reprends mes études à l'IFAG Auxerre. Mon alternance au sein du **Domaine Jean-Marc BROQUART** (Chablis) me permettra d'apprendre la gestion, le marketing et se poursuivra par un poste en CDI axé développement export.

En 2016, je décide de lancer, avec mon cousin, **La Brasserie de Chablis**. Nos gammes de bières 100% bio et artisanales ont déjà été récompensées lors de concours internationaux.

#### Les tendances à venir dans ton métier ?

Il y avait 3000 brasseries avant la 2<sup>e</sup> guerre mondiale. Nous sommes descendus à 50 puis remonté à 1600. Aujourd'hui, la bière prend des parts de marché sur le vin rouge. La « révolution » vient des moins de 35 ans qui apprécient les gammes bio et artisanales de bières.

#### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Avec mon cousin s'occupe des gammes, du design et moi de la gestion, et du développement des nouveaux marchés. Mes expériences à l'étranger ou dans des domaines prestigieux me servent.

#### Ce que la vie t'a appris ?

Il est intéressant de se nourrir de multiples expériences aussi courtes soient-elles. Elles permettent d'engranger énormément de savoir-faire et de se faire un réseau varié qui s'avère très utile en termes de développement commercial.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et de mon jeune fils (1 an en 2019). Sinon, je pratique le tennis et j'aime aussi la politique.

#### Ton ambition ?

Asseoir la bière comme appartenant au patrimoine français.

#### Ta philosophie de vie ?

« C'est l'impatience de gagner qui fait perdre » (Louis XIV)



# Stephan MALAQUIN

## Gérant LES 3 PILIERS (Restaurant)

IFAG Angers - Promotion 2009



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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# Gilles MALLET

## Fondateur et Pdg RESOLUTIVE France (Grossiste en produits Bien-être et bio)

IFAG Montluçon - Promotion 1990

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un grave accident de voiture à 20 ans, j'ai pris conscience qu'il fallait foncer dans les projets ! Depuis, je n'ai cessé de créer : mes postes puis ma société ! Campus entreprise en 1988 à l'IUT de Clermont puis la JE à l'IFAG. Durant mes études, je pars en mission export pour **Delbard** en Espagne, en Italie puis à Londres pour les **transports Graveleau**. J'ai ensuite réorganisé et relancé **l'entreprise familiale** durant 4 ans pour partir créer le poste de chargé de développement des nouveaux marchés chez **Via Location** à Paris. Son rachat m'a projeté à Limoges au sein de la division systèmes aéronautiques du **Groupe Labinal** pour la création du poste de Responsable marketing. Après 3 ans, je remonte sur Paris pour le même challenge au sein de la division Systèmes automobiles. **Gefco** me propose ensuite le poste de responsable des ventes clients tiers pour sa division Emballages. Je repars à l'étranger pour **Elis** puis reviens en France et intègre ensuite la **Sodeem**.

Devant une nouvelle proposition de mutation, je décide de créer **Résolutive** fin 2005, société spécialisée dans la conception et la distribution de produits de bien-être (pour personnes, maison).

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chaque étape de mon parcours m'a marqué professionnellement : la diversité des métiers, des lieux géographiques, des contextes (reprises, réorganisations, lancement), les activités très différentes de mes sociétés ou celles de mes clients.

### La tendance à venir dans ton métier ?

La distribution traditionnelle évolue dans 2 directions : la grande distribution et la concentration autour de grandes enseignes. Seule la capacité du gérant de magasin à se remettre en cause, observer et suivre les tendances de consommation ainsi que l'animation de son point de vente pour donner envie au consommateur de pousser sa porte feront la différence. A suivre de près également la formidable mutation du commerce électronique dans ses différentes formes : drive, points relais, achats groupés...

### Si tu changeais de métier ?

Je démarre un projet ou une entreprise dans un autre secteur d'activité !

### Et pendant ton temps libre ?

Le peu de temps libre qu'il me reste est consacré à ma famille. J'adore voir grandir mon fils.

### Tes plus belles réussites

- Lorsque j'ai lancé Résolutive, je me suis entendu dire « Ca ne marchera jamais » ! Cinq années plus tard, nous sommes toujours là avec un catalogue de 1000 références en marques propres et plus de 10% de notre activité à l'exportation !
- Mon autre fierté et satisfaction est de travailler au quotidien avec mon épouse dans le double challenge de réussir vie personnelle et professionnelle.



# Cédric MARTINOTTI

## Ceo And Founder MSFC LED

IFAG Lyon - Promotion 2012

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je baigne dans un environnement favorable depuis mon enfance puisque mes parents ont une entreprise d'entretien de pelouse. De mon côté, j'avais décidé de créer ma boîte dès mon bac STI Génie Electronique. J'ai poursuivi par un **BTS Informatique et Réseau (IRIS)** puis l'IFAG et enfin, une autre année après l'IFAG, à étudier le Management et la gestion de projets innovants à l'INSA. Durant toute cette scolarité, j'ai fait de l'**intérim** dans l'ébénisterie, de la manutention, de la préparation de commande et j'ai travaillé dans l'entreprise de mon père à tous les postes (marketing, gestion, droit, manutention...).

Puis, après l'IFAG et quelques séminaires de recrutement chez Apple ou Google, j'ai décidé - avec mon ami d'enfance Florian Seyer, également IFAGuien - de créer **MSCF Led** en juin 2013. Le nom MSFC est la contraction de Martinotti / Seyer / Cédric / Florian. Nous sommes associés à 40% (Florian) / 60% (Cédric) et réalisons, pour le moment, 100 K€ de CA.

Nous avons inventé un système d'éclairage et de chauffage radiant, pour pelouse, piloté par un logiciel afin de reproduire le biotop idéal de la plante.

Ce système n'existe pas sur le marché actuellement. Il permet de diviser par 20 la note d'électricité des structures (terrain de foot, golf...) et de gagner 95% d'efficacité. Notre activité consiste à analyser le besoin idéal de la plante, puis à concevoir des rampes d'éclairage adéquat constituées de LED. Nous sous-traitons la fabrication des systèmes assemblés de LED et leur installation. Notre ambition est de devenir un incubateur d'idées dans la LED, un pôle R&D à taille humaine afin d'appliquer ces techniques dans différents métiers : la sécurité, l'agronomie, l'agriculture, l'humain, le pharmaceutique.

### La tendance à venir dans ton métier ?

La Led, ma spécialité, représente aujourd'hui 5% du marché de l'éclairage visuel. Les estimations à 2020 sont de 95%. Une marge de progression énorme.

### Si tu changeais de métier ?

Un défi dans le médical, sur les chirurgies réparatrices. L'étude des nanotechs.

### Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le foot depuis l'âge de 5 ans. Lectures scientifiques, techniques, loisirs, geek... Jeu vidéo, conception 3D. Sinon, j'appartiens à la CGPME Ain et Rhône Alpes et participe à la commission innovation et développement durable.

### Tes plus belles réussites

- Etre heureux, d'une manière générale
- Travailier avec ma famille, ma femme et mon meilleur ami ... me permet d'être un peu plus heureux



# 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



# Nicolas MOREL

## PDG de NOCTAMBULLE

### Vigneron au MAS PUJOL

IFAG Lyon - Promotion 2001

#### Comment es-tu arrivé à créer ta marque de vin ?

A ma sortie de l'IFAG Lyon, je suis devenu à 22 ans, Responsable qualité chez **Castel**. Ma mission : piloter le système de management par la qualité d'un site industriel de 350 personnes produisant + de 600000 bouteilles/jour.

Trois ans plus tard, je prends le poste de Directeur qualité de la filiale vin de **Marie Bizard** où j'obtiens l'une des premières certifications IFS (International Food Standard) de la filière vin.

En 2005, je crée **Terrasyrah**, première société de conseil qualité de la filière vin.

En 2012 Terrasyrah ouvre sa cellule recrutement dédiée aux professionnels du vin. Après 13 ans de développement, je revends ma société en décembre 2018 à une de mes salariées et me lance dans de nouveaux projets viticoles.

La création d'un nouveau vin blanc effervescent 100% bio et 100% français, Bresset & Morel, distribué au niveau national via ma société **Noctambulle**. Je continue également mon activité de conseil et recrutement dans la filière vin avec ma société **Gekko**.

#### Les tendances à venir dans ton métier ?

La bulle est le seul marché en croissance dans le monde depuis 5 ans. Le bio et le made in France cartonnent de plus en plus. Les produits Premium accessibles séduisent les consommateurs. Notre vin blanc Bresset & Morel contient tous ces critères.

#### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes formations à l'IFAG et celle d'oenologue ainsi qu'une expérience entrepreneuriale de plus de 20 ans dans la filière viti-vinicole.

#### Ce que la vie t'a appris ?

« Connais tes peurs et tu auras ton maître ». Seule la peur d'échouer empêche d'entreprendre alors que chacun d'entre nous a envie d'oser, dans quel que domaine que ce soit. Il faut se faire confiance

#### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille (3 filles) et des vignes de ma famille. Sinon, dès que j'ai un moment, je marche sur des greens pour ressentir.

#### Ton ambition ?

Revitaliser les territoires viti-vinicole français sinistrés en aidant les viticulteurs à changer de paradigme. Le bio et l'agroécologie ne sont pas l'avenir mais bien la condition de notre présent !

#### Ta philosophie de vie ?

« Je ne cherche pas, je trouve »  
(Pablo Picasso)



# 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 Fidélisa 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.



# Franck NGUYEN

## Fondateur et Dirigeant CRUSTA'C (Agro-alimentaire/Crevettes)

IFAG Toulouse - Promotion 1994

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après un BEP/CAP de cuisinier/serveur, je passe un bac hôtelier pour travailler immédiatement après. Deux ans à ce rythme me permettent de rencontrer ma femme mais aussi d'avoir envie de reprendre mes études. J'entreprends une 1<sup>ère</sup> année de BTS par correspondance en compta/gestion puis une 2<sup>e</sup> année dans une école privée. Ensuite, j'intègre l'IFAG Toulouse. Mon projet de mémoire en 3<sup>e</sup> année concernait la distribution de crevettes auprès des grandes surfaces. Lors de l'étude de marché, j'ai rencontré les acheteurs ; cela m'a permis de conclure qu'il fallait travailler avec les centrales d'achats ou grossistes et non pas avec la GMS en direct.

Dès ma sortie de l'IFAG Toulouse en 1994, j'ai monté mon entreprise en mettant 20K€ sur la table et en empruntant le double auprès des banques. De 6 salariés au départ, nous avons grandi en automatisant le processus de cuisson des crevettes pour livrer plus rapidement avec des conditionnements variés (de 200g à 3kg). Une innovation à l'époque.

Avec 31% de part de marché. Nous sommes N°1 en France de la crevette cuite réfrigérée !

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2008, lors de l'affaire Kerviel, toutes les banques ont réduit nos lignes de crédit. Elles sont passées de 15 M€ à 6 M€. Au bord du dépôt de bilan, nous avons trouvé des alternatives pour renouer avec la rentabilité (prendre une société d'affacturage, licencier, trouver d'autres banques). J'ai appris à être patient en affaires et à trouver des solutions quelles que soient les difficultés.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut se positionner 1<sup>er</sup> prix ou haut de gamme. Le milieu de gamme a tendance à ne plus générer de marge. Une tendance que l'on retrouve sur beaucoup de marché et pas uniquement sur celui de la crevette.

### Si tu changeais de métier ?

J'élèverais des chevaux, une passion !

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et de mes 3 filles (20, 18 et 12 ans), danse 1 à 2 fois par semaine, fais du cheval, du vélo en été et du ski en hiver.

### Tes plus belles réussites

- Le développement de mon entreprise et le fait d'avoir réussi à gagner de l'argent.
- Un clin d'œil entre job et plaisir : j'ai pris trois semaines de vacances d'affilée, pour la première fois à 44 ans afin d'assister à la coupe du monde de rugby en Nouvelle-Zélande (2012).



# Patrice NICOLAON

## Repreneur et Directeur associé MALOCHET (Concepteur et fabricant de portes et sas étanches)

IFAG Montluçon - Promotion 1999



### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai débuté ma carrière professionnelle

(3ème année IFAG) en 1998 par la fonction de technico-commercial, chez **Sofeval**, une société de tôlerie-chaudronnerie spécialisée dans la fabrication de pièces mécano-soudées pour l'industrie automobile et ferroviaire

Mon parcours s'est ensuite orienté à l'international en intégrant un fabricant de salle-blanches pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique ; la société **Dagard**. J'occupais le poste de chargé d'affaires export.

Issu d'une culture industrielle et après ces années d'expériences sur le terrain, j'ai décidé de parfaire ma double compétence technique et commerciale par de nouvelles fonctions en management. Un fabricant de pièces en tôlerie et mécanique de précision pour l'industrie aéronautique **Seth** m'a confié le poste de Sales manager dans un business unit de 90 personnes.

En 2006, l'opportunité de reprise d'entreprise de la société **Malochet** s'est présentée dans un secteur que je connaissais parfaitement. Cette acquisition s'est réalisée avec mon associé Joël Danhaut.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je me souviens du premier contrat commercial en anglais. Une négociation « bien loin » de la langue de Shakespeare !!!

### La tendance à venir dans ton métier ?

Des produits intelligents comprenant des composants issus des nanotechnologies. Par ailleurs, la domotique et les interfaces homme/machine intégreront une multitude de fonctionnalités (affichage et commandes sans contact) regroupées sur la "porte intelligente Malochet". Pour l'instant, je ne peux vous en dire davantage, les prototypes sont à l'étude.

### Si tu changeais de métier ?

Consultant. Je proposerais des solutions concrètes et pragmatiques aux PME-PMI à vocation industrielle pour faire évoluer leurs produits sur une forte valeur ajoutée.

### Et pendant ton temps libre ?

Je cours 10 kms tous les dimanches matin. C'est un vrai moment de détente !!! Je suis également un fervent admirateur de voitures de sport, des années 60 à aujourd'hui. J'ai le plaisir et le privilège de conduire une œuvre d'art.

### Tes plus belles réussites

- Etre entrepreneur et avoir repris, avec un associé, l'entreprise Malochet. Une satisfaction car nous sommes en croissance constante depuis plusieurs années.
- De créer les conditions pour me développer sur le plan personnel et professionnel
- ...la naissance de ma fille il y a 8 ans !! ☺



# Yvan PALISSE

## Indépendant et Business Developer NUSKIN (Vente de soins anti-âge)

IFAG Lyon - Promotion 1990

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai travaillé pendant 20 ans dans le **secteur industriel B to B**, où j'ai fini directeur de centre de profit. Je me suis retrouvé dans une période de transition et de réflexion sur mes orientations professionnelles pour la 2<sup>ème</sup> partie de ma carrière ; poste salarié, reprise d'entreprise ? J'avais quoiqu'il en soit, une certitude c'est que je voulais découvrir un nouvel univers.

Après plusieurs mois de recherche et de questionnements, j'ai eu, au mois de juin, un contrat pour un poste salarié avec une prise de fonction au 1<sup>er</sup> septembre ainsi qu'une opportunité pour démarrer une activité en tant qu'indépendant.

J'ai lancé en 2010 mon activité de **distribution de soins anti-âge révolutionnaires** provenant d'un laboratoire américain. Fin août, avec l'explosion de mon activité, j'ai pris la décision d'abandonner le poste de direction régionale qui m'attendait en septembre et de me consacrer entièrement à mon activité d'indépendant.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis en ce moment ! D'une part, je n'ai pas l'habitude de regarder en arrière et d'autre part je vis en ce moment une belle aventure professionnelle. C'est un beau challenge et je le vis à fond.

### La tendance à venir dans ton métier ?

C'est un marché en forte croissance et ce malgré la crise. Les perspectives de développement pour les 10 années qui viennent sont, elles aussi, très importantes.

### Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport, cinéma, musique, lecture et soirées entre amis. En clair, profiter de la vie.

### Tes plus belles réussites

- Celle que vis en ce moment ! C'est très exaltant de lancer son activité.

Il y a, bien sûr des périodes de doute et de stress mais c'est tellement enrichissant.



## Vasken PAMOKDJIAN

Repreneur et Dirigeant

FINECO EUROFINANCEMENT

(Recherche en Financement de R&D)

Repreneur  
d'entreprise

IFAG Lyon - Promotion 1995

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis depuis plus de 23 ans en

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

Œnologue !

### Et pendant ton temps libre ?

Ma passion : « le genre humain », j'aime partager des moments de convivialité avec ma famille et mes amis.

Egalement administrateur d'une caisse de Crédit Mutuel + animateur de réunions du type « Savoir communiquer avec son banquier », pour les créateurs d'entreprises.

### Tes plus belles réussites

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



# Eric PETITBON et Guillaume ROUGET

## Co-fondateurs et associés OSMOZIUM (Informatique)

IFAG Paris - Promotion 1998

### Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Nous nous sommes connus dans la junior entreprise à l'IFAG Paris. C'est à ce moment-là que nous avons appris à nous connaître puis à nous apprécier dans la difficulté ! Pendant le stage de 3<sup>e</sup> année, Eric est commercial chez **Seeway**, une SSII de 7 personnes. Il en devient le Directeur commercial puis le Directeur Général. Quant à moi, Guillaume, je commence au poste d'ingénieur commercial chez CFI. Je passe ensuite chef de produit puis chef de marché chez **Logix Arrow ecs**, un grossiste en matériel informatique, jusqu'au moment où mon ami Eric me propose de le rejoindre chez Seeway au poste de Directeur Marketing puis de Directeur financier, crise internet oblige ! Notre travail commun porte l'entreprise, devenue **Seevia**, de 7 à plus de 300 salariés en 2004, date à laquelle nous décidons de voler de nos propres ailes en créant **Osmozium**.

Depuis cette date, notre cabinet de conseil en infrastructures informatiques, connaît une croissance à deux chiffres, et réalise 12M€ de CA en 2012 avec 162 salariés. Nous cherchons toujours à évoluer et venons, dans cette optique, de racheter une société de 4M€.

### Une de vos expériences professionnelles marquantes ?

La junior entreprise où nous nous sommes connus. Nous avons appris à nous aider dans l'adversité !

### La tendance à venir dans votre métier ?

Nous en voyons principalement deux. Une forte concentration des acteurs tant côté clients grands comptes que fournisseurs comme nous. Une personnalisation des offres de conseil informatique (avec la mise en avant de silos de compétences) mais aussi celle des solutions proposées.

### Si vous changez de métier ?

Eric Petitbon : devenir pilote d'hélicoptère.  
Guillaume Rouget : être menuisier ou ébéniste.

### Et pendant votre temps libre ?

Eric habite en Angleterre et Guillaume à Mérignac alors que nos bureaux sont situés en région parisienne. Cela nous laisse un peu de temps pour nous occuper de nos familles, nous payer quelques bons restaurants, faire un peu de footing, VTT et, plus rarement du Golf ou du bateau.

### Tes plus belles réussites

- L'association professionnelle entre amis. Cela fonctionne depuis presque 14 ans et pourtant tout le monde vous le déconseillera !!.
- L'expérience de notre 1<sup>er</sup> rachat de société il y a peu, Capdata (4 M€).



# Frédéric PIRIOU

## Repreneur et Dirigeant COMFOOD (Négoce international de produits alimentaires)

IFAG Paris - Promotion 1982



### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Dès l'âge de 24 ans alors que j'étudie encore à l'IFAG, je crée **Scandinavian Export System**, une société de production et d'exportation de prêt-à-porter vers la Scandinavie (je suis norvégien et français). L'aventure se poursuit 8 ans puis j'intègre le Groupe **Chargeurs**.

Business Developer Asie pendant 2,5 ans, je prends ensuite en charge la Direction générale de l'Asie Pacifique pendant 6 ans puis occupe le poste de Directeur Marketing International et Directeur Commercial pendant 15 ans. Cette période me permet, de mettre en place 6 filiales à l'étranger : Maroc, Tunisie, Turquie, Roumanie, Russie, Inde.

Après 2 ans de transition professionnelle, je découvre grâce à mon réseau, une opportunité de **reprise** d'une TPE dans le domaine du négoce international de produits alimentaires : **Comfood**.

Bien que ce domaine me soit inconnu, je fais mienne la devise de Richard Branson : « Si quelqu'un vous fait une offre incroyable et que vous ne connaissez pas le domaine, dites oui et vous apprendrez après ».

A 57 ans, je me lance dans cette nouvelle aventure qui est un peu un retour aux sources, puisque chef d'entreprise je l'ai été, dès mes 24 ans, dans le cadre de mon alternance à l'IFAG,

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Après 2 ans et demi à voyager 15 jours par mois en Asie, je suis nommé directeur général Asie Pacifique basé à Hong Kong. Durant 6 ans je dirige 7 centres de profits et des équipes commerciales de 100 à 250 personnes et implantées des bureaux commerciaux à Shanghai et Beijing.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Le business international se développe tous les jours et de belles opportunités sont là pour ceux qui aiment bouger et entreprendre.

### Si tu changeais de métier ?

Je le fait maintenant, je change de métier. Après 35 ans dans le textile, je me lance dans un nouveau challenge, le négoce international de produits alimentaires

### Et pendant ton temps libre ?

Un de mes points d'ancrage est le maintien de mon équilibre de vie. J'attache donc beaucoup d'importance à la famille, les contacts avec les autres et le sport que je pratique très régulièrement.

### Tes plus belles réussites

- Mon goût entrepreneurial qui me conduit à créer ma société à 24 ans quand j'étudie à l'IFAG.
- Ma mobilité qui me permet de découvrir l'Asie, d'y habiter et de travailler dans un univers multiculturel.
- Mon adaptabilité qui me permet de rebondir de cadre en transition à la reprise d'une entreprise dans un domaine inconnu, tout en utilisant mon expertise de commerce international.
- Enfin bien entendu, une belle famille.



# Françoise LAFAX (Née PROTON)

## Co-repreneure & Directrice générale ESPACES VERTS DES MONTS D'OR

IFAG Lyon - Promotion 1996



### Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

J'ai fait un bac scientifique (D) et un BTS Tech de co option agroalimentaire. Durant ce dernier, j'ai réalisé un stage en marketing chez **Général Traiteur** filiale produits frais de **Panzani**. Ensuite, j'ai fait l'IFAG en classique et un stage en 1<sup>re</sup> année chez **Lustucru frais**. Cela nous a permis de faire le Diag en 2<sup>e</sup> année chez **Lustucru** toujours aux produits frais. Puis en 3<sup>e</sup> année, un prof me suggère de faire le stage/emploi de 9 mois dans l'entreprise créée par mes parents en 1973, **Espaces verts des Monts d'Or**. J'ai suivi ses conseils et depuis suis devenue Directeur Général de l'entreprise. Mon frère Dominique Proton, également IFAguien (Lyon 1993), en est le PDG. Mon père est parti à la retraite il y a 10 ans et ma mère, il y a 3 ans. Nous avons racheté l'entreprise en 2006.

J'ai toujours vu mes parents entrepreneurs et je peux dire que c'est moi qui ai frappé à leur porte. La démarche est importante pour une bonne reprise. Nous avons su la faire évoluer grâce à une bonne répartition des rôles. Je m'occupe de la partie commerciale & marketing, mon frère de la gestion. Nous faisons ensemble les bilans individuels, la supervision des conducteurs de travaux et le planning.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque le chiffeur (BE) a subitement quitté l'entreprise, j'ai dû apprendre à chiffrer un chantier (hommes, matériaux, machines) avec zéro données ou presque. Cela m'a demandé beaucoup d'énergie et de temps. Du coup, j'ai monté une base de données performante avec prix de revient, rendements... ! Et aujourd'hui ça marche !

### La tendance à venir dans ton métier ?

Les espaces verts font aujourd'hui partie de la stratégie d'image des élus locaux. Ils vont continuer de croître comme le bâtiment auquel nous sommes liés. Nous devrons continuer à diversifier nos prestations.

### Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans l'immobilier pour monter une agence.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du judo de 7 à 30 ans (ceinture noire). Aujourd'hui, je fais de la gym 1f/semaine et beaucoup de ski l'hiver (tous les 15 jours). J'appartiens à un groupe de réflexion de spiritualité ignatienne depuis l'âge de 18 ans.

### Tes plus belles réussites

- Avoir racheté l'entreprise avec mon frère en 2006 et la faire évoluer depuis.
- La certification 14001 est une belle victoire. Elle nécessite la mise en place d'un management participatif à tous les niveaux de l'entreprise : grille d'achat durable, investissement dans matériel peu polluant et peu bruyant, tri déchet, recyclage, limitation consommation d'énergie, volet social, écoconduite...
- Avoir trouvé l'équilibre entre famille (3 enfants) et travail.



# Sandrine QUEYROI

## Fondatrice & Gérante

### EASYTRI

IFAG Toulouse - Promotion 1999

#### Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Il y a 10 ans à l'IFAG, le Kcréa se préparait en 1<sup>ère</sup> année ! A ce moment-là, notre équipe gagne le concours régional grâce au 1<sup>er</sup> convertisseur de francs en euros. Une innovation qui m'amène à créer **Cyso** dès la fin de ma 1<sup>ère</sup> année. Je vends alors plus de 220 000 exemplaires de convertisseurs à la Ville de Toulouse, Air France...

L'aventure s'arrête à la fin de mes études en 1999 et j'entre aussitôt chez **Veolia** en tant que Responsable commerciale dans le traitement des déchets auprès des industries. Puis mon poste disparaît. Je deviens alors responsable commerciale de 9 départements pour **Citec Environnement**, fabricant de conteneurs de déchets ménagers pour collectivités.

En 2007, je m'engage avec la **société Paprec** (Papier Recyclé) pour restructurer la stratégie commerciale de l'entreprise. Lors de l'arrivée d'un nouveau dirigeant, je décide de partir et de créer ma 2<sup>eme</sup> entreprise.

**Easytri** voit le jour en janvier 2009.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Bien évidemment la création et le développement d'EASYTRI. Gérer une jeune structure au fort potentiel est très prenant. Je m'y accomplis totalement. Ce sont surtout le pilotage et les choix stratégiques qui me font vibrer.

Voir évoluer son « bébé » et lui faire prendre la bonne route, c'est ce qui m'anime au quotidien.

#### Tes plus belles réussites

- Réussir à concilier ma vie personnelle, professionnelle et sociale. C'est grâce à cela que je trouve la bonne énergie au quotidien.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Ce métier est en pleine phase de croissance. Aujourd'hui nous sommes encore dans l'évangélisation du marché mais dans 5 ans avec la poussée du développement durable, il faudra être très proactif et être reconnu comme un acteur majeur pour perdurer.

#### Si tu changeais de métier ?

Je peux éventuellement changer de secteur mais de métier ça sera difficile, l'entrepreneuriat est en moi.



# Marlène RAILLON

## Co-fondatrice SEQUOIAS GROUPE (Construction)

IFAG Lyon - Promotion 2012

### Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

L'entreprise a été créée en 1976 par mon père, Jean-Marie Raillon. Il a très vite compris qu'il fallait étendre son activité de maçonnerie à l'immobilier. Cela lui a permis de se constituer un patrimoine dans ma région d'origine, la Drôme. Mes frères se sont associés en 2000 pour prendre sa succession. De mon côté, j'ai fait un DUT Tech de co. en alternance puis l'IFAG en 2009. Dès ma 1<sup>ère</sup> année, je rejoins le Groupe familial en prenant la gérance, en alternance, de **SOLUTION MAINTENANCE**. En 2012, je prends la direction du développement commercial du Groupe familial.

Aujourd'hui **SEQUOIAS GROUPE** comprend 10 entreprises, 100 collaborateurs et un CA consolidé prévisionnel de 20M€ en 2020 ! Notre offre globale dans le bâtiment s'articule autour de 4 pôles Sequoias Immobilier, Sequoias Energy, Sequoias Project, Seuoias Facilites.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Avoir une offre globale avec une maîtrise du foncier, des emplacements et une expertise multi-technique.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Indéniablement le commercial et le marketing. Nous nous sommes répartis les rôles avec mes frères et j'ai tout de suite pris en charge le développement commercial du Groupe ainsi que son positionnement marketing. Nous avons structuré les entités par pôle afin de faciliter la lisibilité de notre offre globale, sur le marché du BTP.

### Ce que la vie t'a appris ?

La simplicité avant tout mais aussi l'importance des liens étroits, de confiance que l'on peut tisser avec les individus. Ils favorisent la pérennité des relations, y compris dans le travail. Par exemple, dans notre activité essentiellement BtoB, nous ne travaillons qu'avec des entreprises qui nous correspondent en termes de valeurs et de conduite de projets.

### Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le Lindy Hop, une danse qui rend heureux 😊 et qui serait l'ancêtre du Rock. Je m'intéresse également aux neurosciences et me forme à différentes techniques comme l'EFT ou l'hypnose.

### Ton ambition ?

Partager mon expérience entrepreneur familial et faire en sorte que nous ayons un développement RSE et des salariés heureux dans l'accomplissement de leur mission.

### Ta philosophie de vie ?

“Hâte-toi de bien vivre et songe que chaque jour est à lui seul une vie.”  
(Sénèque)



# Thierry RAVIER

## Président Directeur Général TRANSPORTS GERVAIS

IFAG Lyon - Promotion 1983



### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

En 2006, je saisiss une opportunité et rachète **Gervais Transports** (90 personnes puis **Interpool** (25 salariés)

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

### Tes plus belles réussites

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



# Julien REROLLE

## CEO

### QIVALIO (Agence de notation)

IFAG Lyon - Promotion 1997

#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai aimé qu'une école de management pragmatique comme l'IFAG accepte de me prendre pour mes qualités humaines alors que j'avais un profil littéraire avec une licence de philo obtenue à la Sorbonne. Durant ces années d'études, j'ai d'ailleurs compris que j'aimais le maniement de concepts, qui existe tout autant en finance. J'ai poursuivi ensuite ma formation en faisant une Maîtrise de finance à l'Université du Québec (UQAM), financée partiellement en travaillant dans la 1<sup>ère</sup> banque en Ligne (MBank).

Ces diplômes en poche, j'intègre **BNP Paribas à Londres**. De retour en France, j'établis un rapport sur les Télécom et la finance. Cela me donne l'idée de créer ma 1<sup>ère</sup> entreprise en 2000, **Telnet Investment** autour de conseils financiers très pointus vendus aux opérateurs Télécom. L'aventure dure un an jusqu'en 2001 où l'on me propose la responsabilité de la recherche financière chez **Dexia AM**.

J'y reste jusqu'en 2004 date à laquelle je crée **Spread Research**, spécialisée dans la notation d'entreprises (PME et ETI) ayant recours à la dette. En 2017, je crée **Qivalio** une autre agence de notation.

Nous ne notons pas les états cependant notre travail s'apparente à celui des agences telles que Fitch, Moody's ou Standard & Poors puisqu'il s'agit bien d'évaluer le risque de faillite ou de non-remboursement d'émetteurs de dettes. Depuis notre accréditation Esma en 2013, nous sommes la 1<sup>ère</sup> agence de ce type en France.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'accréditation à l'European Securities and Markets Authority (ESMA) qui a permis à Spread Research de se positionner clairement en acteur indépendant majeur de l'analyse obligataire.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Sur le marché de l'analyse de crédit, nous voyons déjà se développer plus de réglementations, plus d'indépendance des acteurs et plus d'intermédiation.

#### Si tu changeais de métier ?

Je monterais une autre société ou je ferais de l'humanitaire en France et dans le monde

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis engagé à différents niveaux : politiquement, pour les municipales, dans mon quartier mais, également, dans une association au service des enfants.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir créé une société aujourd'hui leader européen de l'analyse obligataire



# Hélène ROY

## Fondatrice et gérante DELTA CENTER (Centre d'affaires)

IFAG Toulouse - Promotion 1995

### Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

Tout de suite après mon bac, je suis partie vivre 1 an aux Etats-Unis, dans une région qui apprécie historiquement les français : la Louisiane. A mon retour, je poursuis mes études par un DUT techniques de commercialisation complété par 3 années à l'IFAG. Très sincèrement, à la sortie de l'école, je ne savais pas trop quoi faire, à part professeur de danse !

Les différentes offres que l'on m'a faites, à ce moment-là, ne me convenaient pas. Il se trouve que mon père était chef d'entreprise dans l'immobilier. Il avait des bureaux vides depuis 2 ans. De mon côté, j'ai rencontré opportunément une personne qui gérait un centre d'affaire à Bordeaux. Elle m'a expliqué les astuces, montrer les différents contrats et beaucoup aider dans la démarche.

C'est ainsi que j'ai commencé à travailler et à créer **Delta Center** avec mon père. C'était en 1996, il n'y avait pas internet et il fallait démarcher les clients un par un !

Par la suite, j'ai créé en 2011 une autre société de vente à domicile.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'on a décidé de construire un immeuble en 2002 pour faire 15 bureaux, une salle de réunion, un accueil sur 600m<sup>2</sup>. Au départ, le CA est faible et les charges lourdes. Nous ne nous sommes pas payés et avons emprunté aux banques qui ont joué le jeu car nous avions de bons résultats.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Les clients n'utilisent plus les services annexes proposés comme les photocopies, courrier, secrétariat ou la visio. Ils consomment de la surface et du loyer avec des bureaux qui doivent être équipés de haut débit et téléphonie. Le renouvellement de prestations est donc difficile à trouver.

### Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier lié aux soins du corps comme la réflexologie

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 filles et pratique également la danse (Salsa, Rock). Depuis 3 ans, je suis une bénévole active du « Réseau entreprendre ».

### Tes plus belles réussites

- La création de mon entreprise avec mon père, ma mère et ma sœur. Je suis partie de zéro et j'ai dû gagner mes clients un par un.



# 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<sup>e</sup> 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'assaini, 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 partage 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.



## Damien TIGNARD

### Fondateur et Dirigeant associé GINKGO (Construction bois)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

Mais cette 3<sup>e</sup> année était surtout celle du Kcréa. Nous avons imaginé un projet de constructions en bois – **Ginkgo** - avec un autre IFAGuien, Jean-Bernard Almeras, avec qui je suis aujourd'hui associé. A la sortie de l'IFAG en 2008, nous avons été contactés par Innov'up, une structure locale qui nous a permis de développer le projet dans un incubateur durant 1,5 an. Depuis notre création en septembre 2009, nous avons mis en place un atelier de 400m<sup>2</sup>, créé une 2<sup>ème</sup> structure pour séparer le commercial (4 salariés) de la fabrication (6 salariés), et mis en chantier plusieurs dizaine de réalisations.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

La création d'entreprise est très prenante aussi le peu de temps qu'il me reste est consacré à bricoler ma maison...en bois ! Je suis membre aussi du CJD (Centre des Jeunes Dirigeants)

#### Tes plus belles réussites

- Avoir appris un métier, le bâtiment, que je ne connaissais pas du tout il y a 5 ans.  
J'ai progressé de manière importante et accumulé du savoir dans ce domaine à force de persévérance, d'adaptation et de travail.



# Magali TRAVERT

## Présidente LMT MODE Franchise KARL MARK JOHN (92)

IFAG Paris - Promotion 2002

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

Après l'IFAG, j'ai travaillé pour la Direction de Ressources Humaines de la **FNAC**. J'étais rattachée au service recrutement où ma mission était le développement de la communication et du site e-recrutement. J'ai adoré ce poste mais en allant former les RH magasins je me suis aperçue très vite que j'étais vraiment faite pour le terrain. La stratégie c'est bien, mais c'est mieux de la voir appliquer.

Donc j'ai postulé comme Manager dans une enseigne que j'adorais : **GAP**. J'y ai tout appris : le management à l'américaine, la performance et l'exigence professionnelle. Ensuite, je suis restée chez **PIMKIE** puis j'avais fait le tour dans mon métier du prêt-à-porter alors j'intègre **Habitat**, une enseigne dans la décoration. Mes succès m'ont poussée sur des Magasins de plus en plus gros mais après 10 années de terrain, j'ai sauté le pas de la création de ma propre boutique, cherchant un concept qui me plaisait et qui soit en accord avec ma personnalité.

J'ai pris le temps nécessaire pour gagner en assurance, et trouver les partenaires pour monter le projet. Depuis septembre 2015, je pilote un magasin **Karl Marc John** à Rueil et projette déjà d'en ouvrir un second.

### Une expérience professionnelle marquante ?

La rencontre avec l'équipe analyses/marketing d'Habitat. Elle m'a permis d'optimiser le magasin dont je m'occupais au m<sup>2</sup> près et de réaliser des progressions à 2 chiffres !

### Les tendances à venir sur ton marché ?

Le prêt-à-porter est un marché difficile où beaucoup de facteurs sont à prendre en compte pour réussir et fidéliser le client. Tout se joue en amont parfois deux ans avant que le produit soit dans les mains de la cliente. L'enseigne pour laquelle je représente a de solides équipes de merchandising et approvisionnement, qui capte les tendances et offre des collections tendance et coup de cœur, à des prix abordables

Sans compter que le marché prêt-à-porter enfant a encore de beaux jours devant lui, les enfants grandissent tellement vite !

### Et pendant ton temps libre ?

Je profite pleinement de la vie parisienne en allant au théâtre, aux musées avec mes filles.

### Tes plus belles réussites

- Avoir permis à des vendeuses de devenir Responsable de Magasin ou Manager en les aidant à prendre confiance et à développer leur potentiel.
- Avec les performances du 1<sup>er</sup> magasin Karl Marc John que j'ai monté, la marque me fait confiance pour en ouvrir un 2<sup>ème</sup> ... et ma fille ainée exprime aujourd'hui l'envie d'être « chef.e » d'entreprise !



# 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 souvienne, 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 l'**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 Beaudet**, 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.



## Vincent VIGNAT

### Fondateur et gérant AWITECH (Traitement de l'air)

IFAG Lyon - Promotion 1996

#### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Tout de suite après mes études à l'IFAG - suivies en mode classique de 1993 à 1996 - j'ai occupé pendant un an et demi un poste de technico-commercial dans la vente de produits industriels. Puis je suis devenu Ingénieur d'affaires dans le traitement de l'air et ce, pendant 10 ans. Durant ces nombreuses années et jusqu'en janvier 2008, j'ai acquis une forte expertise dans ce domaine. J'ai franchi le pas de la création d'entreprise en mars 2008 car je souhaitais travailler à ma façon et élargir le spectre de mes activités.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2003, nous avons commencé à travailler avec des constructeurs et intégrateurs de machines. C'était un nouveau type de clientèle avec un niveau d'exigence exceptionnelle. Cela fut une grosse remise en cause dans notre manière de travailler.

C'est comme si vous étiez dans un hôtel sans étoile et que vous deviez vous transformer en palace. Vous voyez le travail à fournir !

Nous nous retrouvions dans ce type de situation. Ce fut extrêmement riche d'enseignements. Résultat : nous avons réussi à convaincre ces constructeurs et à les fidéliser.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Je vois 3 phénomènes pour lesquels il risque d'y avoir des évolutions majeures :

- L'optimisation des consommations d'énergie, un point sur lequel les clients sont déjà sensibilisés
- La récupération d'énergie qui n'est pas encore assez exploitée et qui sera sans doute un point essentiel des process industriels à l'avenir
- Et puis, bien sûr, la réglementation dont nous dépendons toujours et qui devrait évoluer.

#### Si tu changeais de métier ?

Si j'avais la possibilité de faire ce que je veux, je deviendrais pilote d'hélicoptère !

#### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille le plus possible. Puis pour me détendre, je fais du tennis, du VTT et de la course à pied. L'hiver, je fais pas mal de ski car nous sommes proches des stations.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à travailler avec des constructeurs de machines, une clientèle extrêmement exigeante. Cela m'a permis de rentrer dans le secteur de l'aéronautique, un univers fermé auquel je n'aurai pas eu accès.
- La création d'Awitech avec un bon départ puisque les 2 premiers exercices sont encourageants.



# Julien DUPERRAY

## Gérant JDB CALADE / JEFF DE BRUGES

IFAG Lyon - Promotion 2002

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Un BTS, suivi en alternance, m'offre la possibilité de faire mes premières armes sur le terrain commercial pour une **PME du bâtiment** puis de développer des portefeuilles clients pour **Philips**. A ma sortie en 1998/1999, j'intègre l'IFAG afin de compléter cette formation commerciale par une dimension finance/gestion. J'effectue mon stage de 3<sup>e</sup> année chez **Plaquage Moulé de France (PMF)**, un groupe de déroulage de bois et de plaquage de meubles, où je suis en charge du développement d'une gamme de vaisselle jetable en bois. Après 2/3 ans d'activité commerciale positive, nous sommes copiés par les chinois. Le marché s'amoindrit mais un client Suisse recherche un distributeur pour sa gamme de vaisselle jetable en France. Je lui propose un business plan et deviens son partenaire exclusif.

**Biosylva** naît fin 2006. Notre activité d'importation et de distribution de vaisselle 100% végétale est destinée aux grossistes pour CHR et métiers de la bouche tels que Métro, Best western. Fort de 5 salariés, nous avons connu une forte croissance à 2 chiffres pendant plusieurs années.

Mais le marché est toujours resté frileux. Aussi, après 10 ans de travail de conviction sur l'axe de la vaisselle 100% végétale, je prends un nouveau virage professionnel en 2016, avec la gérance d'un magasin Jeff de Bruges.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'étais dans l'industrie du bois, j'ai eu la chance d'être salarié et de piloter une sorte de « mini-laboratoire » me permettant de tester mon futur marché, ses produits, son offre. Une expérience qui m'aide encore aujourd'hui dans le développement de ma structure.

### Si tu changeais de métier ?

Père vivant près de la mer !

### Et pendant ton temps libre ?

J'apprends à apprécier la lecture en particulier les romans historiques après avoir choisi une vie sans écran de télévision à la maison. Et puis, ma famille et mes deux enfants.

### Tes plus belles réussites

- Avant tout dans ma vie perso : ma famille (deux enfants) et ma petite femme qui adhère à mes projets.
- Puis la fondation de Biosylva avec des valeurs fortes (qualité, création, disponibilité, éthique,)



## Sébastien GIL

### Directeur Nespresso Professionnel NESTLÉ NESPRESSO SA

IFAG Paris - Promotion 1996

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La découverte du retail chez Sergio Tacchini a donné un sens à ma carrière. Ce mode de distribution nous amène à rester, en permanence, proche de la clientèle tout en pensant constamment

bénéfices ou avantages clients ! Notre métier de technicien en ressort renforcé par plus de visibilité et d'utilité.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



# Eric PINONCELY

## Président directeur général CHERRY-ROCHER (Distillateur et liquoriste)

IFAG Lyon - Promotion 1985

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En sortant de l'IFAG, j'entre chez **Casino**. J'y dirige une cafétéria durant 1,5 an puis mène des études, fait de l'audit interne et installe le dispositif de codes à barres dans les magasins durant 2,5 ans, en tant que chargé d'études au siège social.

Ensuite, je rentre comme DAF chez **Cherry Rocher** pour travailler sur le rapprochement de 3 PME. Au bout de 10 ans, j'entreprends une formation continue à l'IFG (1 an) comme dirigeant de PME. Cela me permet de rebondir et de prendre le poste de DG chez **Unicopa**, une coopérative spécialisée dans la volaille en Bretagne. J'y exerce 2,5 ans lorsqu'**Adrimex** à Nantes, me débauche pour redresser la société et son activité de produits de la mer (Gambas et crevettes). En 1 an l'entreprise renoue avec les bénéfices.

L'histoire dure 7 ans jusqu'au moment où le PDG de Cherry Rocher partant à la retraite me propose de prendre sa succession. En tant qu'administrateur d'une PME rachetée par Cherry Rocher, j'étais toujours resté en lien avec la famille propriétaire (Bardinet).

Aujourd'hui, je suis PDG de **Cherry Rocher** et d'une filiale - **Toques et distillerie du Périgord**. J'appartiens également à une équipe transversale de réflexion du Groupe La Martiniquaise.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Notre activité est liée à l'évolution des modes de consommation donc ça bouge ! Pour rester connectés aux tendances, nous avons créé un département R&D (3 personnes) et menons des études, accompagnées de tests consommateurs. A l'avenir, il faudra également compter sur l'export qui représente une source de développement très importante.

### Si tu changeais de métier ?

Soit une activité liée au bois, du mobilier design ou de la construction. Soit du conseil pour aider les patrons de PME.

### Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport avec du ski l'hiver et de la randonnée en montagne l'été. Je fais du badminton 1 à 2 fois/sem. J'apprécie les événements musicaux et j'ai été amené à sponsoriser « La folle journée » à Nantes ou « Le festival de Berlioz » à la Côte-Saint-André. Enfin, j'ai un autre dada : les voitures anciennes !

### Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez Adrimex. Une société qui perdait de l'argent. Nous avons renoué avec les bénéfices en 1 an puis mené redéploiement complet. En 7 ans, l'entreprise est passée de 45 M€ à 62 M€ de CA et de 85 à 160 salariés.

Avoir réussi à convaincre les propriétaires de vendre au groupe Alcesca (Labeyrie, Blini, Delpierre) pour que l'entreprise perdure avec des moyens financiers



## Franck BACHMANN

Président  
FBK CONSULTANTS

IFAG Paris - Promotion 1990

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, je suis devenu consultant chez **Eurosept Associé**, un cabinet de management organisé par métier dont celui de l'assurance, devenue ma spécialité. Le début d'une aventure humaine et de la découverte du monde de l'assurance. Ensuite, j'ai évolué au poste de Manager chez **Deloitte** pendant 2 ans, puis 5 ans chez **Atos Consulting** en tant que Senior Manager. En 2008, j'ai rejoint **Intuito** où je participe à la Direction de ce cabinet conseil, spécialisé dans le conseil opérationnel en développement et notamment dans l'assurance, créé par un ancien de chez Eurosept. Dans ce même secteur, je deviens en 2013 directeur chez **TnP Consultants** puis en 2018, je crée mon propre cabinet de conseil en Assurance : **FBK Consultants**.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La fusion entre MMA et le Groupe Azur en 2005. 5000 personnes concernées, des dizaines de chantiers regroupés selon 10 périmètres métiers. Je pilotais directement 3 projets et participais au pilotage global.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

A l'avenir, les entreprises feront appel à des consultants en étant convaincus de leur valeur ajoutée. Autre phénomène : les consultations seront de plus en plus validées au plus haut du Management.

La notion de marque jouera sans doute à plein. Les dirigeants qui utiliseront des cabinets conseils se « couvriront » en faisant appel à des cabinets connus et reconnus.

Enfin, la « seniorité » des consultants influera dans la construction de la valeur ajoutée évoquée plus haut. En effet, dans notre métier l'expérience représente un atout indéniable voire indispensable !

### Si tu changeais de métier ?

Je suis passionné par le sport avec tout ce que cela comporte de valeurs : le challenge, le dépassement de soi... Aussi, j'irai probablement rejoindre ce milieu comme journaliste sportif ou dans la direction d'une structure sportive.

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, le cinéma, les voyages. Je suis également de très près le rugby.

### Tes plus belles réussites

- Concilier la famille et un métier prenant, représente un exercice de style... au quotidien.
- Avoir cultivé et entretenu des rapports humains dans un monde professionnel difficile.
- Avoir réussi ma reconversion en faisant l'IFAG à 26 ans. Je travaillais dans le sport et, pour de multiples raisons, j'ai choisi de tout lâcher pour reprendre mes études. Challenge gagnant !



# Claude CHARTIER

## Directeur Général Adjoint des Services VILLE DE COLMAR

IFAG Paris - Promotion 1995

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En Août 2012, je deviens DGA Adjoint Ressources et moyens à la **ville du Cannet** (43 000 hab).

En Août 2015, la **ville de Colmar** me propose le même poste avec un périmètre élargi : ville de 70000 hab. et communauté d'agglo de 105000 hab.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



## Jérôme COULAUD

### Directeur des Solutions Immobilières CAISSE D'ÉPARGNE RHONE-ALPES

IFAG Lyon - Promotion 1998

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Parallèlement à cette mission, je suis Président du CA d'une SA d'HLM sur Lyon (10 salariés), membre du comité de Direction de la CERA. Je représente également la CERA à des réunions du Groupe BPCE (détenu à 50/50 par Caisses d'Epargne et BPop.) qui regroupe 115 000 collaborateurs.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

#### Les tendances à venir sur ton marché ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



# Nicolas LEBON

## Directeur d'Agence BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHÔNE ALPES

IFAG Montluçon - Promotion 2004

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un bac scientifique et un IUT Techniques de commercialisation à Montluçon, j'ai entrepris l'IFAG Montluçon pour acquérir une vision globale de l'entreprise.

Mon 1er job a débuté dès 2003 lorsque j'étais encore étudiant en 2<sup>e</sup> année à l'IFAG. Je suis alors conseiller auprès des particuliers à la **Banque Populaire d'Amber** (63). Au bout de 3 ans, on me propose de devenir conseiller auprès des professionnels à la **Banque Populaire de Brioude** (43). J'y reste 4 ans et prends la Direction de l'agence **Banque Populaire de Montluçon** en 2010 à l'âge de 29 ans, avec le management d'une équipe de 4 personnes et d'un alternant.

Cela fait plus de 10 ans que j'évolue dans le milieu de la banque et m'y trouve très bien. Mon évolution future serait de diriger une agence plus importante

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La satisfaction et le plaisir que l'on peut ressentir quand un.e collaborateur obtient une évolution de carrière. C'est notre travail quotidien qui est récompensé.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

La bancaire à savoir une tendance à appliquer toutes les avancées numériques au secteur bancaire : services en ligne ou sur mobile. Cela entraînera également une externalisation des tâches.

Par ailleurs, les métiers deviennent complexes et stratégiques. Les banques recruteront de plus en plus de jeunes diplômés Bac + 5 pour gérer le quotidien, la finance, le commercial et la stratégie !

### Si tu changeais de métier ?

Je reprendrai une entreprise ou monterai une franchise.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai joué quelques années au rugby (8 ans). Aujourd'hui, j'ai plutôt tendance à pratiquer le squash, le badminton et à faire du VTT. J'aime aussi voyager avec ma femme (Canada, Etats-Unis, Ecosse, Italie,). Enfin, je suis adhérent et engagé à la Table Ronde.

### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à sauver des entreprises et donc des emplois grâce à la négociation de prêts de trésorerie.
- Accompagner des créateurs d'entreprises et les voir réussir leurs paris.
- La reconnaissance de la banque et des clients qui m'a permis d'évoluer tout en exerçant un métier très varié.



# David SPAULT

## Directeur de la relation client GROUPAMA RHÔNE-ALPES AUVERGNE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je n'ai hérité de rien. Mon seul bien professionnel, c'est mon parcours et la logique que j'ai essayée d'avoir ces 20 dernières années. Logique de métier : le commercial + le management = le management commercial. Logique de marché : la banque + l'assurance = la bancassurance.

Mes années passées chez **Cetelem** m'ont permis d'évoluer de commercial à directeur de 3 agences différentes (équipes de 12 à 20 personnes) puis au siège à la Direction du marché des particuliers. Au bout de 7 années, j'ai voulu vérifier ma capacité à évoluer au sein d'une nouvelle entreprise tout en enrichissant mon expérience : **Groupama** et l'assurance.

Je démarre comme Chef des ventes pendant 4 ans puis évolue comme Dir. des ventes. En 2006, j'entame une année de formation à l'**Essec** qui favorise mon évolution en tant que Dir. régional. En 2012, on me nomme Dir. commercial du marché des particuliers et suis également rattaché à la Direction générale pour repenser notre modèle de distribution d'assurance dans notre région.

À partir de septembre 2014, je prends le challenge de la Direction de projet.

En 2016, je prends la direction des activités Epargne et Gestion de patrimoine (6 managers, 29 CGP et 30 gestionnaires). En 2020, je mets en œuvre et pilote la toute nouvelle Direction de la relation client.

### Les tendances à venir sur ton marché ?

L'omnicanal. Le client n'est plus seulement « internet », « agence » ou « téléphone ». Il est tout à la fois et veut pouvoir utiliser chacun de ces canaux en fonction de ses besoins, du temps disponible, etc. Le Digital n'est qu'un moyen, un support pour viser l'excellence dans la relation client.

### Si tu changeais de métier ?

Etre « patron » de différentes affaires touchant à mes passions (moto, outdoor, musique...) et toutes au Pays Basque...et pourquoi pas reprendre un portefeuille d'agent d'assurance...à Biarritz !

### Et pendant ton temps libre ?

Course à pied 3 f/semaine pour évacuer. Moto le week-end pour les sensations. Ski l'hiver et les vagues de l'océan l'été.

### Tes plus belles réussites

- Être reconnu par mes équipes comme étant un manager très exigeant, soucieux de performances mais avec lequel on apprend et on évolue.
- Etre reparti sur les bancs de l'école en 2006 tout en poursuivant mon parcours professionnel. Se former, entretenir son capital de savoir est incontournable.



## Marc VANKENHOVE

Directeur  
VANKENHOVE FINANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1999

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG Montluçon, j'ai commencé au guichet d'une **Caisse d'Epargne** parisienne et poursuivi en devenant chargé de clientèle entreprise au **CCF** pendant 1 an. Puis l'envie d'accroître mes compétences financières m'amène à suivre un Master de Finance à l'ISC qui me permettra de devenir responsable du service trésorerie **d'Elige** (Vinci). J'y reste également 1 an et fais un passage d'1,5 an en tant qu'assistant du trésorier de **la Barep**, une petite banque filiale de la Société Générale Asset Management.

A partir de 2005, je rentre pour 6 ans au **Crédit Agricole Asset Management (CAAM)**, toujours dans la partie middle office à gérer des capitaux. Au bout d'1,5 an, on me charge de mettre en place, à Milan, la trésorerie d'une fusion du CAAM avec la Banca Intesa. Mission accomplie et retour sur Paris où je reste 3 ans jusqu'à la fusion entre la CAAM et la SGAM donnant naissance à Amundi.

Début 2011, je négocie mon départ pour développer **Vankenhove Finance** mon projet de conseiller en investissement financier.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste mon expérience d'expatrié à Milan. J'ai assouvi un rêve d'enfant tout en découvrant ce qu'était la vie et le travail à l'étranger : la langue, la nourriture, les relations de travail... tout est différent. On est obligé d'utiliser de nouvelles capacités, ne pas vivre sur des réflexes et faire preuve d'une grande adaptabilité.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Le trading devient de plus en plus accessible aux individus et ne sera plus le seul apanage des grosses institutions. Il va se démocratiser et on pourra en faire sans être obligé de suivre des études financières poussées. Pour autant, ce seront toujours les grandes structures qui feront le marché d'échanges de gros capitaux.

### Si tu changeais de métier ?

J'arrêterais la finance et j'irais vers le service aux autres en utilisant mon expérience dans le bien-être.

### Et pendant ton temps libre ?

J'arrêterais la finance et j'irais vers le service aux autres en utilisant mon expérience dans le bien-être.

### Tes plus belles réussites

- Mon 1<sup>er</sup> saut en parachute tout seul ! Sauter de l'avion seul à 4000 m représente un vrai défi !
- Je suis un homme chanceux et j'ai développé des facultés pour favoriser la chance ! Mes activités favorites le trading (cerveau droit) et de mieux-être (cerveau gauche) illustrent bien l'équilibre que je cherche.



# Philippe AUDENAERT

## Conseiller Formateur et Dirigeant PAQAFO

IFAG Paris - Promotion 1981

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



## Raphaël BALAY

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

IFAG Lyon - Promotion 1993

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

### Ce que la vie t'a appris ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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

### Ta philosophie de vie

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



# Carol BLERY

## Co-founder and Director of the Board BVI PARTNERS SRO

IFAG Paris - Promotion 1989

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ma 1<sup>ère</sup> expérience professionnelle, en 3<sup>ème</sup> année à l'IFAG, fut un poste de contrôleur de gestion industriel d'une usine à Tours tout juste rachetée par le laboratoire pharmaceutique **SYNTHELABO**.

Laboratoire qui fusionna quelques années plus tard avec le groupe Sanofi puis Aventis, pour lequel je travaille toujours aujourd'hui. J'ai occupé divers postes de contrôle de gestion, financiers au sein de diverses structures du groupe, qui m'ont conduit à ma récente nomination à la direction des finances et du contrôle de gestion des 16 usines de la division Chimie/Biotech chez **SANOFI-AVENTIS**. Je suis également directeur général d'une joint-venture avec **MITSUBISHI** Tanabe Pharma Corporation. En 2012, je pars à Moscou pour prendre la direction financière de Sanofi-Aventis Eurasia et Russia que j'occuperai 5 ans.

L'aventure avec Sanofi aura duré 19 ans. Lorsqu'en 2017, je prends la Direction Financière d'un autre laboratoire, **ZENTIVA**, à Prague. En Mars 2020, je me lance dans la création d'entreprise et co-crée **BVI PARTNERS SRO** toujours à Prague.

### Ton expérience la plus marquante ?

Les fonctions dans lesquelles je me suis le plus épanoui sont celles où j'ai pu manager les hommes, les situations, les projets.

### La tendance à venir dans ton métier ?

L'âge d'or des laboratoires pharmaceutiques, aux marges bénéficiaires importantes et aux brevets de longue durée, est terminé. Ce secteur se retrouve aujourd'hui soumis à une forte pression concurrentielle sur les prix due à la généralisation des médicaments génériques. Nous trouvons une voie d'équilibre, mais nous ne travaillerons plus sur les mêmes fondements.

### Si tu changeais de métier ?

Tout m'intéresse, à partir du moment où je prends du plaisir à ce que je fais. Ce qui est certain c'est que je ne choisirai pas (plus) de fonction de pure expertise.

### Et pendant ton temps libre ?

Je suis marié à une IFAQuienne et partage l'essentiel de mes loisirs en famille (nos deux enfants), et entre amis. J'ai de l'admiration pour ceux qui arrivent à s'adonner, en plus, à un hobby. Personnellement, je ne trouve pas le temps.

### Tes plus belles réussites

- Je ne distingue pas une réussite en particulier. En fait, je crois beaucoup plus à l'efficacité des personnes sur la durée.
- J'ai toujours tendance à me méfier, vu de l'extérieur, de celles et ceux qui quittent leurs postes pour d'autres entreprises tous les deux ou trois ans. Cela ne signe pas forcément à mes yeux la conclusion de missions « réussies ».



## Gilles BOBICHON

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

IFAG Lyon - Promotion 1989

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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

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



# Georges DESVIGNE

CEO, Conférencier, Coach, Formateur  
VIZIOFORCE ET NEUROVENTES

IFAG Lyon - Promotion 1990

## Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une fin d'études IFAG aux USA (San Francisco - Golden Gate University), j'ai démarré comme commercial puis directeur régional dans le secteur de la communication, ensuite Directeur commercial dans l'environnement IT.

J'ai par la suite intégré comme consultant **Mercuri International**, cabinet leader en efficacité commerciale. Je crée ma **1<sup>re</sup> entreprise** en 2002 aux USA, spécialisée dans la performance commerciale et continue mon activité depuis mon retour en France.

J'ai accompagné + de 200 Entreprises, 3000 Managers & Commerciaux dans 15 pays et réalise plus de 100 interventions par an, notamment sur l'application des Neurosciences à la Vente et au Management des forces de Ventes. En avril 2019, je crée Neuroventes.fr site internet dédié à l'application des Neurosciences à la Vente.

## Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La « Vente » est un métier qui va s'éteindre ! La transformation digitale est passée par là, les informations sont accessibles et donnent le pouvoir à l'acheteur.

Comprendre comment les gens achètent est 1000 fois plus important que savoir Vendre ! Les neurosciences apportent la compréhension des comportements d'achat et ce qui stimule la prise de décision.

## Quelle est ta valeur ajoutée ?

Enthousiasme, engagement et pragmatisme. C'est le retour d'expériences et les témoignages qui me sont apportés par mes clients et équipes.

## Ce que la vie t'a appris ?

Accepter les challenges de la vie comme des expérimentations qui nous sont lancées pour nous faire progresser. Ne jamais perdre l'enthousiasme dans sa capacité à rebondir et créer l'impossible. Savoir se réjouir de choses simples et désirer ce que l'on a !

## Et pendant ton temps libre ?

Sports (Trail, Padel) et futur joueur de Batterie dans un groupe de rock.

## Ton ambition ?

Avoir un impact positif dans la vie des gens. Enthousiasmer autour de soi et apporter de l'énergie et de l'engagement, toujours !

## Ta philosophie de vie

Nous ne sommes jamais à l'abri d'un coup de bol !



# Jean-Michel FOURNIER

## CEO LES MILLS MEDIA

IFAG Montluçon - Promotion 1995

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis né dans un petit village du sud de la France et à l'âge de 16 ans, j'ai abandonné l'école pour devenir électricien. Après une courte période sur le marché du travail, j'ai rencontré un chef d'entreprise qui m'a aidé à comprendre mon potentiel professionnel. Cela m'a amené à retourner au Lycée. Je suis diplômé de l'IFAG mais aussi de l'Institut de Technologie de Nîmes et de l'Université de Birmingham, Royaume-Uni avec un diplôme en génie électronique.

Quelques années après avoir déménagé aux États-Unis, j'ai poursuivi mes études à Harvard Business School, et je suis allé travailler comme ingénieur chez **Hewlett Packard** à Palo Alto, en Californie. 8 ans après, j'ai rejoins **United Health Group (AXA des US)** et je me suis concentré sur les technologies émergentes et les soins de santé.

À cette époque, j'ai co-fondé une start-up de plateforme mobile, BitGym spécialisée dans le computer vision à l'aide de caméras 2D. Par réseau, j'ai rencontré les dirigeants des Mills. En 2016, j'ai fait une analyse complète de l'entreprise et présenté une stratégie à l'équipe de direction. Aujourd'hui, je dirige l'ensemble des activités directes aux consommateurs

des **Les Mills**, y compris le portefeuille de produits numériques, ainsi que la gestion de la musique dans le monde entier.

**Les Mills Media** se concentre sur la création d'expériences de streaming vidéo avec un réseau de 140 000 instructeurs dans le monde avec 7 millions d'utilisateurs par semaine

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Nous constatons que les technologies de la vidéo à la demande ont plus d'impact, avec 900% des inscriptions à **LES MILLS On Demand** depuis janvier 2020. Le Covid est passé par là mais nous devons migrer vers la réalité augmentée et un environnement holographique plus tôt que nous ne le pensions.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Connaitre l'informatique, les techniques vidéo accessibles sur tous les appareils et la pratique du Fitness.

### Et pendant ton temps libre ?

La famille et les amis, je fais également du VTT et voyage régulièrement.

### Ce que la vie t'a appris ?

Persistance, résilience et empathie

### Ta philosophie de vie

Celle des Mills : «Pour une planète plus en forme» - où l'eau propre, l'air frais, une alimentation durable et des personnes en bonne santé constituent l'essence de ce mantra.



# Philippe GOULLIOUD

## Directeur Général ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS

IFAG Lyon - Promotion 1989

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé comme commercial export dans une start-up de l'informatique, et ce dès mon retour des USA.

Pour l'anecdote, j'avais envoyé un seul CV depuis les États-Unis en répondant à une annonce qui avait été apportée par Mr Castelain, notre directeur « coach » d'alors à l'IFAG.

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

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

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

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Il faut poser cette question à mes Présidents !

Et puis, sincèrement, il est gênant de parler de soi.

En revanche, je peux affirmer que je me sens en harmonie avec les valeurs de l'entreprise. Je pense que c'est un point crucial de ce que l'on peut apporter à une organisation.

### Ce que la vie t'a appris ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

### Ton ambition ?

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

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

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

### Ta philosophie de vie

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



## Olivier GRANET

Directeur Général Réfrigération Industrielle  
JOHNSON CONTROLS

IFAG Montluçon - Promotion 1992

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En avril 2011, on me confie la Direction Générale du Pôle Services France de **Vinci Facilities**, pour porter les offres de sécurité et sûreté, avec 2300 collaborateurs. En avril 2014, **Fiducial** acquiert la division de sûreté et sécurité humaine du Groupe Vinci, composé des

sociétés Faceo Sécurité Prévention, Energie Sécurité, FMTS et Vinci Facilities Opérations Services France et me nomme DG des 3 premières regroupant environ 1700 agents. Depuis Août 2015, je dirige la partie Technologies et Services (4 entités) chez Fiducial et suis en charge des Mergers & Acquisitions dans ce domaine. En 2019, je rejoins **Johnson Controls** en tant que Directeur Général Réfrigération Industrielle & HVAC.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# Patrick KOELTZ

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

IFAG Paris - Promotion 1973

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mes premières expériences professionnelles se sont effectuées dans des entreprises de distribution de matériaux de construction sur des palettes de postes passant des études marketing au contrôle de gestion.

J'ai ensuite eu l'occasion de me rapprocher d'un maître de stage, ce qui m'a motivé pour une spécialisation dans la comptabilité et l'audit. Ce parcours a d'abord nécessité d'acquérir une formation complémentaire vers la voie de l'expertise comptable et de poursuivre une pratique professionnelle.

Par la suite j'ai créé mon propre cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, que je dirige actuellement et qui comporte 5 collaborateurs.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

## Pierre LEBOEUF

### Président fondateur, Détective privé IRYO

IFAG Auxerre - Promotion 2009

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

Fan de sport automobile et de véhicules de collections.

### Tes plus belles réussites

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



## Christophe PAILLASSA

### Directeur Associé ALIZE CONSEIL ET FORMATION

IFAG Paris - Promotion 1991

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Il y eu concentration des acteurs au niveau des gros éditeurs informatiques

(SAP a racheté BO et Oracle a racheté Hyperion), naissance de nouveaux éditeurs pour le pilotage de PME/PMI via Excel (Report One, Clic View...).

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

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

#### Tes plus belles réussites

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



# Eric PLACE

## General Manager

### ONEFIELD GROUP (Groupe PRXISERVE)

IFAG Lyon - Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3<sup>e</sup> année à l'IFAG, j'ai travaillé pour le **GROUPE SHELL** comme contrôleur de gestion à Nancy, pendant un an. Puis j'ai poursuivi ma carrière dans le groupe, en exerçant différents postes commerciaux et marketing, et en prenant à chaque fois de nouvelles responsabilités : chef de secteur, chef de marché, category manager responsable des produits alimentaires, responsable catalogue ...

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

J'ai rejoint **VEOLIA HABITAT SERVICES** en 2010, marque du groupe Veolia, en tant que directeur marketing stratégie et développement.

En 2012, je deviens Directeur du marché des particuliers chez **PROXISERVE**, spécialisée dans le marché des prestations techniques à l'habitat.

Depuis Février 2020, il m'a été confiée la Direction Générale de **ONEFIELD GROUP**, la filiale de Proxiserve en charge de technologies pour véhicules électriques.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

La chasse au gros gibier, les balades en montagne.

#### Tes plus belles réussites

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



## Daniel SANGOUMA

Directeur

OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE  
SAINT DENIS

IFAG Paris - Promotion 1996

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

En 2008, je suis chassé par **DIONYSIOPORT**, une SEM où je m'occupe du développement commercial autour de 3 axes : l'organisation d'événements sportifs, le conseil auprès de sportifs en devenir et la sensibilisation à la santé via des sportifs de haut niveau. A partir de mars 2013, je deviens Chargé de Mission à **L'OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT DENIS**.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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

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



# Mary SENIGOU

Directrice de la Division « Government & Institution Services »  
SGS

IFAG Paris - Promotion 2012

## Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Muc, j'effectue mon alternance à l'IFAG dans 3 entreprises différentes : **Canon, Société 8 I et Alcatel Lucent**. J'y apprends le développement commercial, le management et le marketing.

Mon diplôme en poche, je rejoins **SGS** en 2012, leader mondial de l'inspection, du contrôle, de l'analyse et de la certification en tant que Responsable des ventes nouveaux services avec une équipe de 16 commerciaux. Deux ans plus tard, je deviens directrice commerciale de l'activité certification avec une équipe de 20 personnes.

En 2015, j'intègre la Division Gouvernement et Institutions Services dont je suis aujourd'hui la Directrice avec une équipe de 30 personnes. Notre mission consiste à certifier les marchandises qui partent à l'export en Afrique et au Moyen Orient afin de vérifier qu'elles remplissent bien les conditions de réception. Le Siège de SGS en Suisse négocie avec les pays une délégation de services. Chaque pays, met ensuite en œuvre le mandat délivré à SGS. Nos clients sont les exportateurs français Grands comptes, ETI ou PME qui exportent au Gabon, Côte d'Ivoire, Cameroun....

## Les tendances à venir dans ton métier ?

Les développements à venir concernent la partie Transit/déclarations en douane et la conformité en relation avec la santé des consommateurs. Nous travaillons également avec les gouvernements pour les aider dans la gestion et valorisation de leurs déchets.

Enfin, les gouvernements commencent à déléguer des services publics aux acteurs privés tels que les permis de construire.

## Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'agis de manière agile et collective. Je réfléchis toujours avec mes équipes, me remets souvent en question et cherche des manières d'avancer différentes, de ce qui se pratique habituellement.

## Ce que la vie t'a appris ?

Ne jamais lâcher quand on entreprend un projet, savoir se tisser un réseau et profiter des périodes de changements pour sortir de sa zone de confort.

## Et pendant ton temps libre ?

Je suis investie dans « Lire et faire lire » l'association créée par Alexandre Jardin,. Je m'occupe de mon jeune fils, fan de lecture ☺, et pratique le Fitness.

## Ton ambition ?

Créer de la convivialité au quotidien, rester positive.

## Ta philosophie de vie

Regarder devant. Demain ne peut être que meilleur !



# Jean-Baptiste SERIZIAT

## Co-fondateur et dirigeant SCIADO

IFAG Lyon - Promotion 2011

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès la sortie de l'IFAG j'ai eu l'opportunité de mener « 3 carrières » en parallèle ; chez **Hertz** en tant que webmarketeur, en création d'entreprise dans l'e-commerce et en tant que formateur indépendant.

Après 5 années à ce rythme, et suite à nos retrouvailles avec Romain, camarade de promo, nous nous sommes rapidement rendu compte qu'en associant notre énergie autour d'un projet commun mêlant formation et digital nous pourrions développer une aventure entrepreneuriale très stimulante : **Sciado** Partenaires était né !

Je suis actuellement principalement en charge du pôle commerce et marketing.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Le monde de la formation évolue très vite en ce moment. Les manières d'apprendre se transforment et nous souhaitons participer à ce changement. Nous proposons aussi bien des formats passifs orientés connaissances que des formations actives basées sur l'expérience et l'acquisition de compétences

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai un caractère très analytique et aime regarder loin devant pour anticiper. Cela permet de se concentrer sur les besoins fondamentaux de nos clients, de leur répondre de la meilleure manière possible, tout en restant sensible aux évolutions à apporter à nos solutions.

### Ce que la vie t'a appris ?

La communication n'est pas quelque chose d'aisée. Deux personnes qui discutent peuvent paraître sur la même longueur d'onde et pour autant ne pas s'être comprises. Les feedbacks sont primordiaux pour s'assurer que les doutes ne subsistent pas et consolider ainsi une relation gagnant-gagnant solide.

### Et pendant ton temps libre ?

Je suis assez actif tant la vie professionnelle que personnelle. Je pratique la boxe depuis de nombreuses années, parfois en compétition. J'aime aussi voyager en moto pour me ressourcer, les plus souvent en itinérant, sous forme de « road trip »

### Ton ambition ?

Je rêve qu'un jour « se former » puisse être une action plaisir pour tout le monde. Pour cela il est important d'apporter du fun, de la progression et de l'individualisation dans les parcours.

### Ta philosophie de vie

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



## David SHERMAN

Directeur général  
ZEUS TELECOM SA

IFAG Paris - Promotion 1982

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Une concentration des opérateurs et un contrôle croissant des flux.

### Si tu changeais de métier ?

Je ferais du social.

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# Philippe SOILLE

## Fondateur et Associé

### FORMAT PRO

IFAG Paris - Promotion 1975

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



# Katia TENENBAUM

## Directrice ARPEM (Conseil en Management)

IFAG Paris - Promotion 1991

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

### Ton ambition ?

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

### La tendance à venir sur ton marché ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# Emmanuelle WRANG-WIDEN (Née DUFOUR)

## Director EMEA Real Estate & FM AECOM (Ingénierie)

IFAG Lyon - Promotion 1991

### Comment s'est déroulé ton parcours ?

Mon parcours s'est essentiellement déroulé au sein de groupes américains - **JLL, DELOITTE, CBRE, MICROSOFT, GE** - dans plusieurs pays – France (Lyon puis Paris) tout d'abord, puis les Pays de l'Est et l'Angleterre particulièrement Londres où je travaille et réside depuis 18 ans, avec mon mari suédois et ma fille de 14 ans. Je suis basée au siège de **GE** à Londres.

Mon activité consiste à optimiser l'occupation et les coûts des bureaux ou sites industriels occupés par les grands groupes. Car pour ces derniers, le coût de l'immobilier est important (GE a 1400 sites en Europe et plus de \$300M de charge en loyer annuel). L'objectif est d'utiliser l'immobilier pour servir la croissance tout en maîtrisant les coûts.

Mon expérience est internationale avec la **responsabilité des marchés EMEA** (Europe, Middle East, Africa). J'ai bénéficié de formations supplémentaires en management, en Finance, en Psychologie positive (très pratiquée par les Américains). Je suis également membre de la Royal Institution of Chartered Surveyors en Angleterre, constituée de spécialistes en immobilier.

En Septembre 2019, je rejoins le groupe américain spécialiste en ingénierie **AECOM**. Je suis Directeur EMEA Real Estate et du Facilities Management.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma 1<sup>ère</sup> expérience à l'étranger en 1994. Je représentais les intérêts du Groupe Bouygues pour le compte de Johns Lang Lasalle en Roumanie pays qui, à l'époque s'ouvrait au commerce.

### Si tu changeais de métier ?

De manière très réaliste, je ferais du Conseil aux entreprises en restructuration ou fusion/acquisition.

De manière plus idéale, j'irais vers un métier lié à l'environnement, les baleines que j'adore aller voir au Pôle nord !

### Et pendant ton temps libre ?

Je voyage pas mal car j'habite Londres depuis 18 ans. Mon mari est suédois alors que, de mon côté, j'ai des attaches familiales en France. Aussi, nous allons régulièrement voir nos familles et amis dans ces pays.

Sinon, je suis membre d'un Club d'Affaires privé, le Royal Air Force Club.

### Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !



## Rémi BUISSON

### Responsable Département SI Métiers FONDATION DE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1995

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### La tendance à venir dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



# Régis CHOMEL DE VARAGNES

## Fondateur et Dirigeant ORAVEO (Conseil en RSE)

IFAG Lyon - Promotion 1998

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Le projet de création d'entreprise, en première année, m'a donné envie de créer ma propre société. Il ne me restait plus qu'à trouver dans quelle activité.

Une fois diplômé, j'ai effectué mon service militaire pour une cause humanitaire et deviens chef de produit Sac à Sapin chez **Handicap International**. Deux ans plus tard, je participe à la mobilisation de l'opinion publique pour cette ONG. En 2001, Claude Bébérard me recrute pour créer la **direction régionale Rhône-Alpes du club d'entreprises** qu'il préside. En 2004, nous créons un programme pilote pour réaliser des audits RSE en entreprise. Une première à l'époque.

En août 2009, je crée **ORAVEO** pour accompagner les entreprises dans leurs stratégies RSE, mais aussi la réduction de leur empreinte carbone. Nous travaillons pour BASF Agro, OnlyLyon, le Crédit Mutuel, l'association Habitat et Humanisme ou encore Aéroport de Paris.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Toutes de part leur contexte, le niveau de d'autonomie et de responsabilité ont

été enrichissantes. De plus, j'ai eu la chance de travailler avec des grands chefs d'entreprises qui m'ont fait confiance et beaucoup appris.

### La tendance à venir dans ton métier ?

J'anticipe notamment une accélération de la pression sur les entreprises au niveau réglementaire. Egalement une pression de la part des opinions publiques pour un comportement plus responsable sans oublier un intérêt économique renforcé des entreprises (sur les notions de gestion des risques et de réputation de la marque. Enfin, les responsables DD/RSE en interne seront de plus en plus nombreux pour piloter ces démarches.

### Si tu changeais de métier ?

Impossible, je suis dans mon élément et j'ai encore tant d'idées à mettre en œuvre !

### Et pendant ton temps libre ?

Je me suis engagé dans une association qui fait la promotion de l'art et suis administrateur de la Fondation Entreprises et Réussite Scolaire. Notre objectif est de rapprocher le monde de l'entreprise de celui des écoles primaires. Les enfants ont une soif de connaissance impressionnante.

### Tes plus belles réussites

- Mon mariage avec Laëtitia et nos enfants. La traversée du Spitzberg en ski de randonnée fut aussi une belle épopée.
- Avoir réussi à convaincre JP Foucault de présenter le Sac à Sapin lors de l'élection de Miss France en 1998.
- Avoir participé à la refonte d'IFAG Alumni avec une belle équipe



## Arnaud FIMAT

Co-fondateur et co-dirigeant

CA ME REGARDE

(Evénements et chantiers solidaires)

IFAG Paris - Promotion 1998

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

« *Dans la vie, il y a deux catégories d'individus : ceux qui regardent le monde tel qu'il est et se demandent pourquoi ; ceux qui imaginent le monde tel qu'il pourrait être et se disent pourquoi pas.* »  
G.B. Shaw

L'expérience chez **Manutan** (de mai 2006 à fin 2011) où, entre autres, je faisais partie de l'équipe en charge du Développement Durable m'a véritablement donné des ailes.

L'organisation de RTT solidaires où nous avons emmené, plusieurs fois, des collaborateurs de tous horizons hiérarchiques au sein d'associations luttant contre la précarité m'a permis de vivre des moments d'une telle richesse partagée... que **CA ME REGARDE** est née tout naturellement, très simplement.

La rencontre aussi avec Ségolène (ex-Directrice Communication chez Manutan) a aussi été clé ! Nous sommes ensemble cogérants de notre coopérative.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Naturellement le projet immobilier Manutan (6 ans et 85 M€) a changé ma vie et ma personnalité. De par son ambition humaine, son envergure (j'ai eu l'impression d'être en manque de compétence 4 jours sur 5), de par l'engagement « passion » et l'endurance qu'il m'a demandée... cela a certainement accéléré une sorte de maturité, de sagesse !

### La tendance à venir dans ton métier ?

Positionner CA ME REGARDE comme acteur majeur dans le conseil et l'accompagnement des entreprises dans le développement de leur engagement sociétal. Créer une notion « d'entreprise impliquée », engagée largement au-delà de sa vocation économique.

### Si tu changeais de métier ?

Non, je viens de le faire, merci !

### Et pendant ton temps libre ?

Le sport bien sûr avec cette passion pour le squash et naturellement, en position 1, la famille, son équilibre... bref essayer de bien faire les choses !

### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à rendre le véhicule de fonction, le salaire qui me permettait de vivre aisément et le confort quotidien pour quelque chose de plus grand, altruiste, risqué et solidaire !
- Je suis assez « fier » de l'harmonie de ma petite famille (ma Princesse et Choupinou) mais chuuuut... ça sera notre secret !



## Olivier DUPONT

Directeur de Division Public Développement  
Omni canal – France Belgique  
EUGENE PERMA

IFAG Paris - Promotion 1988

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès que j'ai fait le choix de l'orientation de ma carrière vers la vente, je me suis donné pour objectif de devenir directeur général à 40 ans. J'y suis ! Plus sérieusement, après l'IFAG, j'ai cherché un grand groupe international présent dans le circuit de la grande distribution et je suis entré chez **Kraft Foods** (Kréma, Kiss Cool, Malabar...) France. En 8 ans, je suis passé du poste de chef de secteur grande distribution, à celui de directeur trade marketing et développement des ventes. Depuis, j'ai enchaîné une demi-douzaine de postes, chez **Seagram France distribution** (vins et spiritueux), **Yoplait, Cadbury** (boissons sans alcool) en élargissant mon champ d'expérience à l'international. Il y a 6 ans, j'ai intégré le groupe français **Eugène Perma**, spécialiste des produits capillaires. D'abord en tant que DG des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que DG international.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce serait Seagram, où j'ai d'abord été directeur de clientèle grande distribution puis directeur national des ventes.

J'y ai vécu l'ambiance particulière de fin de vie d'une entreprise qui a été vendue, mais j'ai tenu à rester solidaire de mon équipe commerciale jusqu'au bout. De mon moral dépendait celui de mes collaborateurs, je me sentais une responsabilité morale envers eux... Je suis sorti plus fort de ces moments quelquefois difficiles.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que la tendance est à la proximité avec la croissance des supermarchés. La déshumanisation actuelle atteint ses limites, on va revenir à des choses plus simples après la surenchère actuelle de certaines marques. J'inculque pour ma part à mes équipes le respect du consommateur.

### Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur des produits de grande consommation, pourquoi pas en parfumerie ou parapharmacie. Je prendrais des parts dans une entreprise.

### Et pendant ton temps libre ?

Je passe le temps qui me reste avec ma femme et mes deux filles, avec qui je fais du jogging ; je fais aussi un peu de vélo.

### Tes plus belles réussites

- Depuis que j'ai intégré mon poste actuel de directeur général international. La croissance d'une marque comme Pétrole Hahn, et aussi Eugène Color dont on a, en 5 ans, multiplié par deux les volumes de vente dans un marché en recul.

Nous sommes devenus la 2<sup>e</sup> marque du marché

C'est le fruit du travail de toute une équipe.



## Thomas GIROUD

### Responsable des ventes secteur LIDL

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 manage en direct 5 Merchandisers. J'y reste 5 ans et démissionne pour rejoindre **Lidl**.

Mon poste actuel de Responsable de secteur consiste à vérifier si le concept Lidl est bien appliqué dans les 5 magasins de mon périmètre (Départements 01 et 38). Ainsi, je tourne dans chaque magasin, qui comprend entre 15 et 25 collaborateurs, pour valider leur bon fonctionnement opérationnel. Je suis également un appui pour les directeurs concernant le commerce, le recrutement, les contrats de travail, les entretiens... Il s'agit d'un poste à responsabilité très polyvalent.

#### 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 challenges 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 professionnel.

#### 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



## Laurent LECOEUVRE

### Président-Directeur Général TUPPERWARE BRANDS

IFAG Paris - Promotion 1991

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'aurais pu choisir la banque. J'ai finalement embrassé le secteur automobile pendant 15 ans avec plus de 7 ans chez **BMW** à des fonctions de marketing et d'après-ventes puis chez **SAAB**, encore un peu plus de 7 ans. Là, je suis passé de Directeur Régional à responsable de publicité puis chef de gamme au sein du service marketing.

Puis j'ai eu envie de bouger et de voir autre chose. Mon master en Management stratégique à l'ESCP, suivi pendant mon activité chez SAAB, m'a aidé à changer de braquet. C'est donc en toute logique qu'en 2005, le groupe **Tupperware** m'a proposé un poste de Directeur Marketing France.

J'y suis resté 4 ans avant d'être chassé en 2009 par **Primavista**, un groupe de 1000 personnes, leader français de la photographie en maternité et milieu scolaire réalisant 75 M€ de chiffre d'affaires. En charge tout d'abord de la direction générale d'**ABC Photo**, une filiale de 250 personnes, j'ai été nommé en avril 2011 Directeur Général Adjoint du groupe **Primavista**.

A partir de 2014, je reviens chez **Tupperware France** en tant que DG Adjoint, une société que je connais bien !

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tupperware où j'ai travaillé comme un force-né avec une jubilation sans pareille ! Les américains vous laissent toute latitude tant que ça marche et que votre travail ramène du cash. Cette liberté favorise la créativité, la prise d'initiative. C'est extrêmement valorisant !

#### Si tu changeais de métier ?

Le développement à l'international car notre modèle « industrialisé » de photos en maternité et en milieu scolaire n'existe pas vraiment dans les autres pays européens. Leur manière de procéder reste encore très artisanale et localisée.

#### Les tendances à venir dans ton métier ?

Architecte. Au fond, c'est un peu ce que je fais aujourd'hui avec des services ou des produits, une logistique, une force commerciale...

#### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes 4 enfants en priorité. Je pratique aussi de l'aviron en club depuis 6 ans.

#### Tes plus belles réussites

- Chez Tupperware en 2007/2008 où j'ai gagné l'Award du Manager de l'année dans le monde !
- Mon passage de 9 mois chez ABC Photo où j'ai dû apprendre un nouveau métier rapidement tout en mobilisant les troupes pour améliorer les résultats. Nous sommes passés de -10% de résultats à +10% en quelques mois !



## Bruno SANLAVILLE

Fondateur, expert dernier kilomètre et livraison en zone urbaine  
BSC Business Stratégie Conseil

IFAG Lyon - Promotion 1996

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Expérience de plus de 20 ans dans le transport express chez **Jet Services**, puis **TNT/Fedex**. J'ai occupé de nombreuses fonctions : Chef de produits, Chef de Marché, Directeur Marketing et Business Development, Directeur E-commerce et Solutions Marché. Entre 2008 et 2016, j'ai créé notamment, et développe l'offre de service de livraison pour les particuliers au sein de TNT Express devenu Fedex. En 2017 je quitte la multinationale et je développe mon cabinet de conseil, **BSC Business Stratégie Conseils**, spécialisé sur le dernier kilomètre en e-commerce, retail et transport où j'accompagne tous types de structures : grands groupes, PME et start-up.

Début 2019, je prends la direction de **Vert Chez Vous**, filiale de Labatut Group pour développer son activité sur l'ensemble du territoire national et digitaliser son offre. Vert Chez Vous est l'un des pionniers en France de la logistique urbaine verte du dernier kilomètre depuis 2011.

L'aventure dure 1,5 an jusqu'en Avril 2020 où je reprends mon activité de conseil avec **BSC**

### Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je suis convaincu qu'il n'y aura plus de performance économique sans performance sociétale, sans prise de conscience collective et cocréation avec l'ensemble des parties prenantes.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis passionné par le digital, la e-logistique et l'innovation, j'ai acquis depuis toutes ces années d'une vision à 360° de la logistique tant dans un contexte B2B que B2B2C. Je reste fidèle aux drivers qui me tiennent à cœur depuis de nombreuses années : contribuer au développement de services de qualité, digitaliser des offres et surtout donner du sens.

### Ce que la vie t'a appris ?

Ne rien lâcher, et remise en question permanente.

### Et pendant ton temps libre ?

Je surfe ... sur les réseaux sociaux et sur internet. J'essaye de toujours être à l'affût des nouveautés, des nouveaux concepts ou des nouveaux modèles à l'étranger ou en France.

### Ton ambition ?

Continuer à contribuer à l'écosystème du dernier kilomètre en France et favoriser le verdissement des livraisons en engageant le consommateur à faire le choix de l'éco-responsabilité

### Ta philosophie de vie ?

Soit je gagne, soit j'apprends...

Il n'y a qu'une façon d'échouer c'est d'abandonner avant d'avoir réussi !



# Alexandre TABACOFF

## General Manager North Asia DUFRY

IFAG Paris - Promotion 1989

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération pour la compagnie d'assurance GAN ITALIA à Rome en avant-poste des équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe le poste de responsable réseau retail pour **ENI-AGIP** (Distribution de produits pétroliers) ou je fais mes armes en retail durant 5 ans. Je suis par la suite recruté par **Sunglass Hut** comme district manager en charge des magasins situés en Italie, Suisse et France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **CAPILUX** (travel retail de produits de grande consommation électronique) puis enchaîne chez **LVMH Starboard Cruise Services** où j'ouvre le siège européen basé à Gênes, faisant de Costa Croisières le contrat le plus rentable du groupe en moins de 3 ans. C'est à ce moment-là que les **Aéroports de Rome (AdR)** me proposent de diriger les duty free dont l'EBITDA est porté sous ma direction à 15.1% du CA et dont la valeur absolue est multipliée par 8.2 en moins de 5 ans.

En 2009 une private equity me recrute comme CEO d'**Island Companies Ltd**, un consortium basé dans les Caraïbes

spécialisé dans le retail de produits de grandes marques de luxe.

Sept ans plus tard, je rejoins **Dufry** en tant que Directeur Général Cruise Asia, puis depuis Mai 2019 en tant Directeur pour l'Asie du Nord. Un secteur stratégiquement très important pour notre groupe, qui s'étend de Macau jusqu'au Japon.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

**Dufry** est le leader mondial en travel retail. Ce leadership n'est pas seulement celle du chiffre d'affaires mais aussi celui de concepts retail innovants, flexibles en fonction des cultures locales et profondément tournés vers la personnalisation du service offert à nos clients, ce qui inclue par exemple les commandes pré-voyage et la livraison gratuite des achats duty-free au domicile. C'est cette capacité à être en permanence innovant et proche de nos clients qui nous assure un leadership mondial incontesté.

### Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

### Et pendant ton temps libre ?

Je vis à Hong Kong et pars dès que j'en ai l'occasion visiter l'Asie. Je cours 2 f/semaine et j'ouvre des bouteilles de Chablis à quiconque me rend visite !

### Tes plus belles réussites

- Être parvenu à rapidement m'adapter puis réussir en Europe, en Amérique du Nord et maintenant en Asie. Cela requiert de l'empathie pour les autres mais aussi une capacité à transmettre passion et méthode de travail.
- Faire un job qui me passionne, transmettre cette passion, susciter des vocations.
- La reconnaissance de l'industrie du travel retail pour le travail de nos équipes en recevant les DFNI Awards pour nos concepts retail innovants.



## Sébastien RAVIER Directeur Général Associé L'ORANGERIE

IFAG Lyon - Promotion 2015

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bac STG, je choisis de poursuivre mes études à l'école 3A spécialisée en développement durable autour de l'Asie, l'Afrique, l'Amérique latine. La 1<sup>ère</sup> année, je pars 4 mois en Espagne comme Barman. En 2<sup>e</sup> année, je suis responsable opérationnel événementiel chez **Décathlon** à Montpellier. La 3<sup>e</sup> année, je suis en charge de la Foire de Lyon chez **GL Events** et en 4<sup>e</sup> année, je pars 4 mois en Argentine.

J'intègre l'IFAG en 2013 pour développer mon expérience en gestion et Management. L'alternance me permet de devenir responsable commercial France de **Biodegrad**, une startup créée en 2012 et régie publicitaire de supports éphémères qui s'apparentent à du street marketing. Le concept vient du Reverse Graphity né aux USA. Les techniques sont double : le **cleantag** consiste à karchériser un message sur le sol via un pochoir en utilisant la saleté du sol ; le message s'efface au fil du temps et ne nécessite pas d'autorisation. Le **claytag** utilise quant à lui une bombe biodégradable et nécessite une autorisation de la préfecture.

Trois ans plus tard en 2016, je décide de créer ma propre régie d'affichage mobile avec mes partenaires transporteurs routiers : **Advertrucks**. L'aventure dure jusqu'en 2018.

Entretemps, j'avais pris des parts dans le **Bar l'Orangerie** à Lyon où je suis aujourd'hui Directeur général Associé.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'aventure du 4L trophy. Il a fallu trouver des fonds, un véhicule, des sponsors pendant 1 an. Nous sommes partis 2 semaines, entourés de 3000 autres étudiants, et avons pu distribuer nos 5 sacs de fournitures scolaires. Ce fut une aventure humaine unique.

### Si tu changeais de métier ?

Développer un concept de restauration et/ou reprendre une affaire.

### Et pendant ton temps libre ?

Du foot depuis 15 ans et fan de musique électronique (DJ pour des soirées dansantes).

### Tes plus belles réussites

- Mon engagement en tant que pompier volontaire
- L'aventure du 4L Trophy où nous avons collecté 7500€
- La création de ma régie publicitaire Advertruck



# Céline SUBLAURIER

## Responsable de site COMPASS GROUP

IFAG Paris - Promotion 2016

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

### Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

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

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

### Ce que la vie t'a appris ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Ton ambition ?

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



# Frédéric BILLIER

## Directeur

### NOVELIGE (VINCI CONSTRUCTION)

IFAG Lyon - Promotion 1991

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je dirige une filiale de Vinci Construction France chargée de concevoir et réaliser des bâtiments industriels, tertiaires et logistiques "clé en main". Avec une équipe de 30 personnes, nous réalisons des opérations en "contractant général". Le client nous contacte avec un projet, et nous lui apportons un contrat unique qui regroupe la construction, l'assurance client, le bureau de contrôle, la maîtrise d'œuvre, les bureaux d'étude... Tout est globalisé pour le client qui bénéficie ainsi d'une garantie des prix et des délais. C'est une pratique encore marginale, mais qui a tendance à se développer.

Je manage une équipe composée de deux directions : une direction du développement comprenant des chefs de projets, un dessinateur et des économistes ; une direction réalisations et administrative qui supervise tous les conducteurs de travaux.

L'autre partie de mon activité est le développement commercial très en amont, en cultivant l'aspect relationnel ; j'entretiens des contacts auprès des clubs et apporteurs d'affaires. Enfin, je supervise l'aspect marketing, qu'il soit événementiel, relations presse, ou livraison d'un bâtiment.

#### Quelles sont les qualités requises pour l'exercer ?

Posséder une bonne aisance relationnelle, savoir entretenir les contacts est indispensable, bien sûr. Mais il faut aussi être très professionnel sur toute la chaîne de notre activité : comprendre les besoins du client et savoir les retraduire en projets immobiliers.

Nous devons travailler rapidement, nos contrats doivent être précis, la réalisation des travaux et le suivi du chantier de qualité. Ce qui signifie aussi que je dois pouvoir compter au quotidien sur une équipe compétente, qui cultive l'état d'esprit et les enjeux de la société.

#### Quelles sont les perspectives d'avenir ?

Nous sommes les seuls à faire ce métier dans le groupe, c'est un challenge pour moi d'affirmer la légitimité de la société et de prouver notre complémentarité avec les autres entités. Pour ce qui me concerne, je suis depuis 20 ans dans ce métier, depuis 10 ans à ce poste et je ne m'ennuie pas une seule seconde. J'apprends également beaucoup en avançant dans la démarche de développement durable.

#### Les tendances ?

C'est au niveau des clients que notre métier a changé.

- Avant, nous vendions des bâtiments destinés à abriter une production. Désormais, nos clients sont soucieux de l'image de leurs locaux, ils pensent plus à la valeur de revente de leur patrimoine.

Aujourd'hui, les clients demandent des bâtiments évolutifs, intégrant fortement les notions de développement durable.



# David BOURNAT

## Office Leasing Transaction Lead Director JONES LANG LASALLE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Grâce à l'IFAG ! A l'époque, je cherchais encore ma voie comme beaucoup. Le conseil, l'immobilier...ça ne me parlait pas vraiment. Un heureux hasard a fait que mon premier stage se déroule dans une agence immobilière. « Mordu », j'ai poursuivi dans ce domaine, exclusivement dans le conseil dédié aux entreprises.

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'Île de France. Depuis 2020, je dirige l'équipe Grands Projets (bureaux > 5000m<sup>2</sup>), Département Leasing Markets Advisory.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans aucun doute celle que je vis depuis 4 ans. Gérer des clients et actifs stratégiques, manager avant 30 ans, dans un contexte économique délicat... tout cela est un formidable challenge, parfois difficile mais qui a parfaitement répondu à mon souhait de progresser tant sur un plan humain que professionnel.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Depuis longtemps déjà nous ne sommes plus de simples brokers. Nous intervenons de plus en plus en amont de projets complexes, avec une palette de services : expertise, consulting, project management, aménagements... la transaction n'est qu'une étape. Beaucoup ont compris l'impact de l'immobilier sur les performances tant financières qu'humaines de l'entreprise, d'autant plus qu'un immeuble de 2012 sera plus vertueux et au moins 50% plus économique en énergies que celui construit seulement 5 ans auparavant.

### Si tu changeais de métier ?

A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux petites filles qui me réclament beaucoup d'attention ! En parallèle, je consacre du temps au VTT, à la musique, l'automobile ou le sport en général.

### Tes plus belles réussites

- J'ai toujours été un challenger, intervenant sur des secteurs réputés plus difficiles où ma position commerciale était à construire. Convaincre et « gagner » dans ces conditions apporte de très belles satisfactions.
- Chaque fois que mon action ou mon envie offre de nouvelles perspectives à mes collaborateurs.



# François GANDILHON

## Président - Associé IMOWAY

IFAG Lyon - Promotion 1993

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

De 2014 à 2018, je fus DG de la branche surveillance humaine du groupe **FIDUCIAL**, en charge de la stratégie de développement des **7 sociétés** qui la composent. Cela représentait **4800 collaborateurs, 185M€ de CA sur le territoire français**. Nous proposions à nos clients des prestations de sécurité et de sûreté réalisées par des agents de sécurité

qualifiés dans leurs établissements (sièges sociaux, usines, immeubles de grande hauteur, ...). Mes missions étaient : le management de l'équipe de direction, la supervision des relations avec les décideurs-clés, le pilotage de la rentabilité opérationnelle, la structuration de l'organisation et le développement des talents.

En 2018, je crée **IMOWAY** un fond d'investissements privés et un promoteur immobilier qui investit sur le marché de l'immobilier pour le compte d'investisseurs/preneurs

### Ce que la vie t'a appris ?

L'importance des rencontres qui m'ont amené à faire des choix de carrière, à suivre certains grands patrons, à quitter un certain confort pour une nouvelle prise de risque. L'importance également des valeurs telles que l'intégrité, la loyauté et le courage.

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Ton ambition ?

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

### Ton ambition ?

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



# Jean-Louis LAZUECH

## Directeur général Développement Logistique GROUPE PANHARD

IFAG Toulouse - Promotion 1981

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir goûté au développement économique en milieu consulaire (Cayenne et Avignon), j'ai accompagné, dès 1993 et pendant 12 ans, la croissance du groupe avignonnais **GSE**, constructeur d'immobilier industriel, à la direction de la division logistique en Europe. Fantastique aventure de développement commercial d'une entreprise passée de 50M€ à 600M€ de CA et de 45 à 450 personnes.

Le cotoiement des grands comptes internationaux m'a permis de rejoindre, en 2005, le Groupe américain **ProLogis**, leader mondial de l'immobilier logistique, en charge du développement et du patrimoine (près de 4 millions de m<sup>2</sup>). Senior Vice-Président en 2008 et Market Director France en 2010, j'ai quitté le groupe fin 2013.

Quelques semaines pour créer ma société **DIIL** début 2014 et un premier contrat avec le **Groupe PANHARD**, acteur majeur en Immobilier logistique, dont j'ai pris la Direction du Développement fin 2014.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de GSE Espagne en 2000/2001. Je suis parti d'une feuille blanche pour créer cette filiale de 20 personnes avec laquelle nous avons construit 500 000m<sup>2</sup> de fonds logistiques en Espagne.

### Les tendances à venir sur ton marché ?

Un accompagnement de plus en plus personnalisé des grands acteurs de la logistique dans leur recherche de solutions immobilières.

### Si tu changeais de métier ?

Sans hésiter, je rejoindrais un réseau humanitaire. Cela reste un projet tout comme écrire des nouvelles, voire un roman.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai été animateur du relais compagnon de Carpentras pour les Scouts de France. Nous montions des projets -avec des jeunes de 17/21 ans- concrets dans les pays en voie de développement.

Sinon, j'aime restaurer des maisons anciennes, je suis passionné de théâtre, d'expos et fais du vélo « de route ».

### Tes plus belles réussites

- La plus grande plateforme de traitement et de distribution de tomates en France (35 000m<sup>2</sup>) pour SAVEOL/GMB à Brest avec GSE.
- Le Parc Logistique de San Boi à Barcelone (160 000m<sup>2</sup>)
- Le Parc Logistique de ProLogis à Moissy Cramayel (250 000m<sup>2</sup>)



## Laurent VALLAS

### Directeur régional (Rhône-Alpes) JONES LANG LASALLE

IFAG Lyon - Promotion 1991

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Entré comme stagiaire à la sortie de l'IFAG au sein du département industriel, j'en ai pris la responsabilité 6 ans plus tard. La financiarisation de l'immobilier d'entreprise m'a orienté vers plusieurs postes de management pour les départements transactionnels de **JONES LANG LASALLE Lyon**. Notre société étant en perpétuelle mutation, et possédant un ADN Anglo-Saxon, nous avons développé depuis le Hub de Lyon des métiers de conseils (renégociations de baux, AMO, études de valorisation de fonciers, aménagements d'espaces de bureaux...) pouvant être réalisés sur les régions.

Depuis 2008, j'assure donc la fonction de JLL Lyon en charge du développement des 6 grands métiers de notre société. Nos équipes progressent et représentent à ce jour plus de 77 consultants, ingénieurs, commerciaux et architectes d'intérieurs. Depuis 2012, j'ai intégré le comité de direction de JLL France.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir relevé le défi de pré-vendre la tour Incity 1 an avant sa livraison. Immeuble emblématique de Lyon, mais surtout le

travail en équipe projet avec nos départements marketing, étude & recherche, Tetris et les départements transactionnels. Une vraie Task-force dédiée à notre client.

#### Les tendances dans ton métier ?

L'immobilier devient un véritable outil de management. De ce fait, une vision à 360° est nécessaire pour l'entreprise dans ses choix stratégiques. RH, financiers, organisation, com', aménagement des espaces... afin de répondre à ces challenges, notre métier évolue énormément et nécessite de proposer une offre de service globale incluant de multi compétences. La formation enseignée à l'IFAG permet de devenir un véritable chef de projet, c'est l'orientation principale que nous constatons : coordonner des équipes.

#### Si tu changeais de métier ?

Je ne veux surtout pas changer. ce métier est tellement passionnant, enrichissant, par ailleurs JLL permet de progresser dans un contexte favorable...

#### Et pendant ton temps libre ?

Cyclisme, running, ski, voiture ancienne, architecture et voyages en famille.

#### Tes plus belles réussites

- C'est avant tout la réussite collective des équipes présentes à mes côtés depuis pas mal de temps qui me donne le plus de joie et de satisfaction.
- L'effort se partage ainsi que la réussite. C'est peut-être l'impulsion d'une dynamique de fonctionnement à travers la mise en place d'équipes projet pour répondre à nos clients qui me tient à cœur. Et ce dans un métier qui, à la base, est très individualiste.



## Christophe BERTONCINI Directeur Général MSX INTERNATIONAL

IFAG Lyon - Promotion 1989

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'avais depuis toujours la passion de la mécanique et l'envie d'embrasser une carrière entrepreneuriale. Mon stage de 3<sup>e</sup> année à l'IFAG s'est déroulé chez **FORD** : j'y suis resté 17 ans ! J'ai été recruté comme chef de région après-vente à Paris pendant un an, puis j'ai enchaîné les postes commerciaux, marketing, une quinzaine en tout. J'ai entre autres assumé les fonctions de Directeur de la planification des ventes et de la distribution, Directeur technique de la qualité, Directeur des ventes de **VOLVO AUTOMOBILES FRANCE**.

En novembre 2006, j'ai rejoint **FIAT FRANCE** en tant que directeur de la marque Fiat Professional, avant d'être promu en janvier 2010 à la direction des ventes flottes Italie et Europe, à Turin.

En août 2010, je suis nommé Directeur Général de **FIAT FRANCE** et en juillet 2012, je reviens au siège de Fiat à Turin pour prendre la Direction de la flotte et des véhicules d'occasion de la zone EMEA (Europe, The Middle East et Africa). En charge du développement de toutes les marques du groupe, je manage 200 personnes en Italie et toutes les équipes d'une quarantaine de pays. En 2016, je prends la direction de FCA en Russie.

En 2018, je prends la Direction Générale de **MSX INTERNATIONAL**, un fournisseur de services aux constructeurs automobiles.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est probablement ma première expérience de management, lorsque je suis devenu directeur régional chez Ford en 1993. Pour la première fois, j'ai géré mon travail mais aussi une équipe, ce qui oblige à se remettre en question.

### Si tu changeais de métier ?

Je pourrais exercer mes fonctions de management dans n'importe quelle autre activité. Je m'orienterais peut-être dans l'immobilier, domaine qui m'intéresse particulièrement.

### Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire du vélo, tennis, golf, moto, rugby...même si je manque de temps aujourd'hui et consacre la plupart de mon temps libre aux membres de ma famille.

### Tes plus belles réussites

▪ Aucun exemple particulier ne me vient à l'esprit. Ce qui a été le plus valorisant à mon sens, c'est d'être parvenu à chaque fois, au sein des différents postes dans ma carrière, à fédérer une équipe autour des objectifs que l'on s'était assignés.

▪ Au sein d'une entreprise, c'est encore la dimension humaine la plus importante, plus que la progression des résultats chiffrés que j'ai menés à bien.



# Francis CLÉMENT-DEVINEAU

## PDG

### GROUPE DEVINEAU (Bougies)

IFAG Lyon - Promotion 1988

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3<sup>e</sup> année à 'IFAG, j'ai intégré le **Groupe Danone** où je suis resté 10 ans. J'y ai connu une évolution permanente qui m'a permis appréhender des fonctions commerciales et managériales : promoteur des ventes, chef de secteur, chef des ventes régional, directeur régional puis négociateur national (management d'une dizaine de collaborateurs).

En 1996, je rejoins le **Groupe Devineau**, entreprise familiale, leader sur le marché de la fabrication de bougies. Je préside le Groupe depuis 2002 en collaboration étroite avec mon frère puisque nous sommes propriétaire à 50/50.

Constitué de 300 collaborateurs en France et 100 en Tunisie, le Groupe Devineau réalise 50M€ de CA. Nos produits, fabriqués sur 3 sites en France et 1 en Tunisie, sont commercialisés un peu partout dans le monde (20% de notre CA est fait à l'export). à travers 3 marques : Devineau, Bougies La Française, Desfosses et Point à la Ligne. L'essentiel de nos clients se situent sur 6 marchés : le clergé, les jardineries, les boutiques et grands magasins, la grande distribution, le BtoB, les CHR.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu l'occasion de vivre une fusion dans un grand groupe (entre l'entreprise Saint Louis et Danone). On y voit des jeux de pouvoirs, des règlements de compte, un oubli voire une négation totale du client et bien d'autres choses sur la nature humaine !

#### Les tendances sur ton marché ?

Légèrement à la baisse. Aussi, l'export est un axe de développement majeur pour notre avenir. Je voyage d'ailleurs beaucoup dans ce sens et demande à nos managers commerciaux de faire un sourcing mondial !

#### Si tu changeais de métier ?

La même chose en plus petit.

#### Et pendant ton temps libre?

Sports mécanique et ski.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir su pérenniser un esprit familial et entrepreneurial au sein du groupe



# Laurent DESSAIX

## Directeur Général Adjoint ASCA CARROSSIER CONSTRUCTEUR

IFAG Montluçon - Promotion 2001

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 2001, j'intègre **TOTALGAZ** où j'exerce le métier passionnant de commercial installations GPL Industrielles. Au bout de 4 ans, je décide d'accentuer mes compétences dans la vente et rejoins **LEASEPLAN** pour proposer des solutions de financement destinées aux flottes d'entreprises. Deux ans plus tard, je relève le challenge d'ouvrir une agence de nettoyage industriel sur Rouen.

Une fois l'ouverture consolidée, je retourne à la vente en 2007 en proposant les solutions en optimisation de charges d'**ALMA CG**. D'abord Responsable Régional pôle RH, je suis nommé en 2010, Directeur des ventes d'un audit sur l'économie d'énergie avec le management de 3 commerciaux Grands Comptes et la formation des 9 commerciaux de la direction des ventes fiscales. En 2011 je prends, parallèlement en charge la Direction des partenariats Groupe. En septembre 2012, je crée le département développement des ventes avec le management de 53 personnes (13 en direct, 2 en indirect et les 38 positions du call center du Groupe).

Après 13 ans chez Alma Consulting, je rejoins **Asca** fabricant de remorques, en tant que directeur Commercial Marketing et Communication puis évolue au poste de DG Adjoint.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le passage de Totalgaz où j'avais seulement 20% de prospection à Leaseplan où j'ai appris à « chasser » et à manager. Ce poste m'a également montré que j'avais eu raison de faire l'IFAG, après mon DUT technique, pour donner une orientation commerciale à mon évolution professionnelle.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Le cost consulting, que je connais mieux, est aujourd'hui un métier mature qui devra proposer de nouveaux services. Les alliances entre entreprises pour construire, en commun, des offres et des solutions différenciantes représentent une voie d'avenir.

### Si tu changeais de métier ?

Monter ma propre entreprise mais pas tout de suite car je pense qu'il faut être prêt.

### Et pendant ton temps libre ?

Je participe de près à une passion de ma femme : les chevaux.

### Tes plus belles réussites

- Avoir su être un vrai acteur de mon évolution professionnelle soit en prenant des risques lors de changements de sociétés, soit en proposant la création de service comme celui où je me trouve actuellement.

Je pense qu'il faut être proactif pour évoluer dans une entreprise



## Bruno GARROS

### Directeur Général ROBE LIGHTING FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1989

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG, j'intègre **Perstorp**, un groupe chimique international suédois. J'y reste 4 ans en tant que chef de projet d'une entité chargée de développer un nouveau concept, le parquet stratifié.

Je deviens ensuite Directeur des ventes chez **Mariton Stores**, et manage une équipe de 10 commerciaux durant 2 ans. Très vite, **Acrimo** - une entreprise danoise également spécialisée dans les stores – me propose sa Direction commerciale France (1994 à 1998).

En 1998, je rentre chez **Martin**, un groupe industriel danois constitué de 1200 personnes et spécialisé dans l'éclairage Entertainment (événementiel, télévision, théâtre, concert). En charge, de la Direction générale de la filiale française qui passe de 4 M€ à 17 M€ de CA (pour en faire la 2<sup>e</sup> filiale du groupe après les Etats-Unis). Ensuite, j'ai occupé, pendant environ 3 ans, le poste de Directeur International du Réseau des distributeurs avec la gestion de 65 pays via 4 directeurs de zone et 190 M€

de chiffre d'affaires.

Et puis après avoir assuré pendant 15 ans des fonctions de haute responsabilité au sein de Martin Professional, j'ai rejoint l'équipe **d'APG** – spécialiste du son –, en Juin 2013, en qualité de Vice Président Exécutif des ventes et du développement commercial. Cette prise de fonctions s'accompagne de mon entrée dans le capital de l'entreprise à hauteur de 25 %. Je passe ainsi de la lumière au son !

À partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge à la direction de **Robe Lighting France**

#### Si tu changeais de métier ?

Pendant ma scolarité, je souhaitais exercer le métier de démographe car je suis passionné de géographie. J'ai également un attrait pour la gastronomie, j'aurais aimé être critique gastronome pour dîner dans de grands restaurants.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je représente IFAG Alumni au Danemark où j'ai passé pas mal de temps.

#### Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !



# Remzi KURBAN

## Directeur Général

### GROUPE BELLIER / ORBÉA

IFAG Auxerre - Promotion 2010

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT QLIO (Qualité Logistique, Industrielle et organisation) à Auxerre, j'intègre l'IFAG en alternance chez **HERMES METAL**. Trois années durant, je pilote des projets d'amélioration de process, de construction de réseaux indépendants et de stratégie commerciale. Ces réflexions aboutiront à la création d'une filiale services – HMY Sud - dont le Directeur Général me confie la direction une fois mon diplôme en poche. Jeune DR de 25 ans et membre du comité de direction, je manage à l'époque une équipe de 45 personnes. L'aventure avec HMY fut très riche pour moi. Elle se termine lorsqu'on me propose et que je refuse de partir en Turquie.

Je prends alors la direction de l'agence de recrutement d'Orléans du **GROUPE ADEQUATE** (5 personnes) mais reviens très vite vers l'industrie. En Juin 2013, on m'offre l'opportunité de devenir Directeur Marketing et commercial (50 collaborateurs) du **GROUPE BELLIER-OBÉA** qui produit et pose des escaliers sur mesure. J'assure également la direction du Développement de notre réseau de franchise. Doté de trois magasins (dans le 45/91/92) et d'un site de production, nous assurons la fabrication de 2000 escaliers par an pour un CA de plus de 5 M€.

En avril 2018, je prends la Direction générale du **Groupe Bellier/Obéa**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tout de suite après l'école, j'ai été propulsé Directeur Régional chez HMY Retail Services dans la sud-ouest à manager une équipe de 45 collaborateurs, tous plus âgés que moi. J'ai appris que manager c'est décider et beaucoup rassurer.

#### Les tendances sur ton marché ?

Les volumes de vente d'escalier sont en baisse. Seuls les acteurs ayant intégré l'ensemble de la chaîne survivront à condition d'innover perpétuellement.

#### Si tu changeais de métier ?

Je partirai à New York monter une entreprise. Un projet possiblement réalisable.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et de mes enfants. Sinon, je prends le temps d'enseigner le management à l'IUT de Bourgogne.

Je suis également membre du Réseau Entreprendre, de la CGPME et depuis peu du Lions Club.

#### Tes plus belles réussites

- Réussir à fédérer et manager des équipes sans connaître le métier et en ayant des résultats.
- La gestion de licenciements où à la fin de l'entretien on me remercie pour la manière dont cela s'est passée !
- Le fait qu'on me demande d'intervenir dans l'IUT où j'ai étudié à peine 30 ans !



# Yann LABARTHE

## Directeur

### PIRELLI MOTO FRANCE

IFAG Toulouse - Promotion 2002

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après 1 année spéciale en DUT Tech de co, j'intègre l'IFAG Toulouse, une école connue par mon frère (également IFAGuien) ! Durant cette scolarité, j'effectue un stage de 6 mois chez **NESTLE** qui me permet d'être rapidement embauché comme chef de secteur « Utilisateurs » (clients grossistes, distributeurs, cuisiniers...) chez **DANONE**. Par la suite, j'évolue comme Responsable commercial « Distributeurs » et, à ce titre, coache de manière transversale une vingtaine d'interlocuteurs commerciaux.

En 2006, **PIRELLI MOTO FRANCE** me propose d'être chef de vente Régional Sud-Ouest puis, un peu plus tard, Grand Sud (SO et SE). A l'époque, mes interlocuteurs sont des VRP Multicartes. En 2010, je passe Responsable Grands comptes en charge des réseaux moto (Dafy Moto, Cardy, Maxxess...) qui représentaient en 2013, 61% du CA des clients chainés de Pirelli Moto contre 39% pour les concessionnaires. Mon rôle consiste à négocier les contrats nationaux, le référencement, les promotions et tous les nouveaux services logistiques, financiers. En 2015, je suis nommé responsable de la zone Africa-Méditerranée que j'ai pilotée du Maroc.

Au bout de 8 mois je reviens en France et suis nommé Directeur de PIRELLI MOTO France en Mai 2019.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Depuis 8 ans, j'ai vu se succéder 4 patrons, souvent très différents les uns des autres. Une expérience riche qui m'a appris à m'adapter.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

- Le marché des 2 roues est lié aux loisirs qui a tendance à décliner dans le budget des ménages.
- Les rapprochements entre fournisseurs et distributeurs se multiplieront.
- Nous tendons à calquer le modèle de la grande distribution (Vente/organisation).
- Enfin, la capacité d'un fournisseur à accompagner ses clients à 360° (logistique, finance, marketing...) devient un argument prépondérant.

#### Si tu changeais de métier ?

Je pourrais monter ma société d'artisan dans un corps de métier du bâtiment.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je retape ma maison ainsi que des motos et, depuis fin 2013, je m'occupe de mon enfant.

#### Tes plus belles réussites

■ Avoir réussi à développer des partenariats pérennes avec des réseaux (Cardy, Dafy Moto...) depuis 2010. Cela a permis de maintenir nos positions dans un marché en récession.

■ Rappelons également le contexte spécifique de Pirelli moto en France : au début des années 2000, cette marque mondialement connue dans le 2-roues était représentée par un importateur puis un distributeur. Pirelli n'a acquis une autonomie juridique et fiscale, en France, qu'en 2013.



# Alain LANDEC

## Président FÉDÉRATION DE LA DISTRIBUTION AUTOMOBILE (FEDA)

IFAG Paris - Promotion 1972

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé à travailler dans l'automobile dès le stage de longue durée à l'IFAG en intégrant **FULMEN**. Pendant 13 ans, j'ai occupé différents postes de la gestion de production à la direction Marketing en passant par la vente. J'ai ensuite évolué vers une direction commerciale chez **NEIMAN**, fabricant de pièces de 1<sup>er</sup> équipement et rechange (optiques, balais d'essuie-glace...) et surtout connu par ses systèmes antivols du même nom.

Nous sommes en 1993, et le Groupement des concessionnaires **CITROËN** me propose la Direction Générale de sa Centrale d'achat. J'y reste 10 ans en dupliquant le concept chez Ford, Opel, Nissan et Volkswagen et en créant une centrale, au niveau européen, avec des entreprises comparables. Quelques années plus tard, **MAGNETTI MARELLI** (Fiat), le fabricant italien de pièces neuves et d'origine, me propose la direction d'une équipe de 50 commerciaux.

En 2001, je deviens Président de **PRÉCISIUM**, le groupement de distribution de pièces détachées aujourd'hui détenu par Alliance Automotive Group.

C'est en 2014, que je prends le mandat de Président de la **FEDA** où je viens d'être réélu pour la 3<sup>e</sup> fois en juin 2019 !

### Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Les fédérations comme les nôtres, et bien sûr leurs adhérents, doivent à la fois faire face aux évolutions technologiques qui touchent directement ou indirectement notre métier mais aussi aux changements profonds de la société.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance du milieu de l'automobile où j'exerce depuis 50 ans. J'ajouterais surtout ma capacité à déplacer les lignes et ne pas me satisfaire des situations existantes, ma résistance au stress et mon aptitude à mener plusieurs activités en même temps et donc de ne dépendre psychologiquement d'aucune.

### Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de rugby pour ses valeurs et sa dimension éducative. Après avoir pratiqué ce sport pendant plus de 25 ans, je co-préside aujourd'hui l'US Bergerac, club de Fédérale 1 qui se situe dans les 60 premières équipes françaises.

Je joue au Golf (handicap 16 venant de 9) mais pas assez souvent !

### Ton ambition ?

Œuvrer pour un monde plus juste (je sais d'où je viens). Je me suis toujours engagé sans craintes pour les causes qui me touchent (justice sociale, égalité homme/femme, respect des minorités ...). Ma véritable ambition est d'être cohérent avec ces valeurs dans ma vie quotidienne.

### Ta philosophie de vie ?

Être soi-même en toutes circonstances et vivre pleinement les choses.



# Jean-Baptiste PLANCHE

## Vice-Président – Co-innovation with Partners ORANGE BUSINESS SERVICES

IFAG Montluçon - Promotion 1993

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



## Christophe RIEGER

Head of France, Wallonie & Maghreb  
DESOUTTER (Outils pneumatiques et électriques)

IFAG Lyon - Promotion 1988

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'intègre **Legrand** en 1987 pour y rester 16 ans. De commercial grand public, je deviens responsable de ventes export pendant 6 ans puis rejoins la direction des ventes à Paris (équipe 10 pers.). On me propose ensuite la direction du service marketing produits, communication, formation et ventes de la filiale au Portugal (équipe 30 pers.). Au bout de 3 ans, je reviens en France pour prendre en charge la Direction Europe d'une ligne de produits et d'un projet international.

En 2003 le **Groupe Bénéteau** me propose d'être le DGA de **Microcar**, société spécialisée dans les véhicules sans permis. Je m'installe sur Nantes et reste 2 ans à ce poste.

En 2005, **Schneider Electric** m'offre la responsabilité du marketing dans le cadre d'une acquisition externe (1 an) puis de la stratégie pour une ligne de produits (2 ans). En 2008, je prends en charge la Direction marketing de l'offre Europe, Amérique Latine, Middle East avec une équipe de 20 personnes regroupant 13 nationalités et la gestion de plusieurs centaines de M€ de CA. Deux ans plus tard, je pilote la stratégie et l'offre marketing au niveau mondial.

En Janvier 2015, j'entame un nouveau défi en rejoignant **Desoutter** à la Direction de la zone France, Wallonie et Maghreb

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le management interculturel représente une richesse extraordinaire. J'ai appris à développer des qualités d'humilité ou d'ouverture d'esprit pour mieux comprendre les collaborateurs, clients ou marchés. Il faut également faire preuve de leadership et d'organisation pour piloter des projets transverses, sans oublier une réelle agilité linguistique.

### La tendance à venir dans ton métier ?

L'efficacité énergétique liée aux nouveaux modes de vie des consommateurs (véhicules électriques, data centers, cloud...), le green business, l'arrivée des Led pour l'éclairage... une gestion de l'énergie plus digitalisée via le web, les Smartphones, avec des produits électriques communicants.

### Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à la musique. Je suis saxophoniste depuis l'âge de 10 ans. J'ai même sorti un disque avec un groupe il y a pas mal d'années et j'étais en charge de la promotion. C'est ce qui avait plu au jury IFAG de l'époque !!!

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, la rénovation de ma maison, le funboard & le saxo dans un groupe de Funk / soul.

### Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir développé et lancé de nombreuses gammes de produits pour des électriciens et des utilisateurs du monde entier.
- Ensuite de contribuer, à travers la pertinence de l'offre, à « booster » les ventes et l'image de marque de l'entreprise ce qui motive toujours les équipes commerciales et j'en sais quelque chose ... !



# Wilfried SOUCHET

## Directeur L'IMPRIMERIE

IFAG Auxerre - Promotion 2013



### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille dans le milieu de l'imprimerie depuis le début de ma carrière.

Conducteur de rotative à l'imprimerie **Maury** pendant 6 ans (équipe de 5 pers.), j'évolue ensuite comme Responsable de nuit (équipe de 20 pers.) à **L'Yonne Républicaine**. Au bout d'un an et à seulement 24 ans, la direction du journal me propose de devenir membre du Conseil d'administration.

Une expérience très dynamisante qui me conduit à devenir Responsable d'Exploitation (équipe de 220 pers) chez **Amaury Simgam Sicavic** en d'autres termes l'imprimerie du Parisien, d'Aujourd'hui en France ou l'Equipe. Ainsi de 26 ans à 32 ans, j'ai négocié avec les différents partenaires sociaux 2 plans de modernisation, réduis les effectifs de 220 à 83 personnes, transformé le mode de management, acquis l'adhésion des équipes et de l'actionnaire avec qui je finissais par traiter en direct.

En 2010, je deviens Directeur de **Midi Print**, une usine de 64 personnes, créée pour le Figaro et construite en partenariat avec le Groupe Riccobono/imprimeur. Une année plus tard, le Groupe reprend, toujours en partenariat avec le Figaro, une nouvelle usine, **l'Imprimerie**, équipée de rotatives Waterless.(sans eau).

Depuis 2011, je pilote cette entité constituée de 129 salariés et m'occupe aussi de missions transverses au sein du groupe.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les négociations chez Amaury face à des équipes très syndiquées. Il a fallu amener tout le monde dans le même sens. Une expérience riche en pilotage d'équipe.

### Les tendances dans ton métier/secteur ?

Dans l'imprimerie, nous connaissons déjà et connaîtrons demain encore une baisse d'activité doublée d'une concentration des acteurs.

Ceux qui survivront serons innovants commercialement et techniquement (avec des investissements lourds en R&D) et sauront faire des gains de productivité conséquents pour gagner en marge.

### Si tu changeais de métier ?

Entreprendre est un beau métier, entreprendre est une belle action !

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes enfants, le rugby et le golf.

### Tes plus belles réussites

- Etre arrivé à gagner la confiance d'équipes au départ très revendicatives et défiantes.
- Avoir utilisé ma capacité à écouter, à accompagner pour déployer un management efficace et humain à la fois.



# Sébastien ANDEVERT

Directeur Général  
UPPO

IFAG Nîmes - Promotion 2008

## Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT GEA option RH m'a permis de comprendre que la partie gestion des ressources humaines me plaisait davantage que le reste. Je décide alors de poursuivre mes études en alternance à l'IFAG Nîmes. J'effectue ma 1ère année chez **Maniebat**, une société de création d'espaces verts, où l'on me confie une partie du développement commercial et de la communication. Puis, je trouve un contrat pro pour les deux autres années chez **Adecco Médical** en tant que consultant placement sur Avignon. En 2008, une fois mon diplôme en poche, l'entreprise me propose un CDD de 8 mois sur Nîmes. Très vite, je deviens responsable d'agence dans le Gard, en Lozère et dans les Bouches du Rhône avec l'encadrement de 3 personnes. Par ailleurs, fan de réseaux sociaux, j'ai monté un programme de formation « recrutement 2.0 » qui m'a permis de devenir formateur interne au niveau du Groupe Adecco Médical (300 salariés, 90 agences). En 2012, je deviens responsable de 3 agences et j'encadre 10 collaborateurs pour 10M€ de CA.

En 2016, je décide de donner une orientation plus communication à mon activité et créé, **Uppo**, une agence digitale un an plus tard qui crée des sites et propose de la formation au digital.

A partir de février 2013, je prends le challenge de conseiller les professionnels en financement chez **Crédit Agricole**.

## Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rapidité de mon évolution et le fait de voir que si je n'étais a priori pas commercial : j'étais dans le relationnel de proximité. Une très bonne manière de vendre et d'obtenir de bons résultats !

## Les tendances à venir dans ton métier ?

Les sociétés font de moins en moins appel à nous pour de l'intérim et de plus en plus pour des CDD ou CDI. Il y a une externalisation du service RH par les établissements de soins. L'intérim est employé en cas d'urgence. D'ailleurs, on nous appelle aujourd'hui « Agence d'emploi » et non plus « Agence d'intérim » !

## Si tu changeais de métier ?

Cela fait 10 ans que je suis photographe en plus d'un travail à plein temps. Je me suis mis en statut d'auto-entrepreneur pour cette 2<sup>ème</sup> activité. Mon rêve serait de pouvoir en vivre !

## Et pendant ton temps libre ?

La photographie mais aussi le bricolage et le jardinage avec la construction de ma maison qui avance bien et permet de vivre agréablement avec ma famille.

## Tes plus belles réussites

- Devenir le plus jeune responsable d'agence chez Adecco Médical qui compte 300 salariés et 90 agences.

- La reprise de l'agence de Nîmes qui connaissait de mauvais résultats. Aujourd'hui, nous avons + 58% de résultat net.

- La création de mon agence digitale



## Pierre BICHELOT

General Manager

LINCOM (WEBEDIA GROUP)

IFAG Paris - Promotion 1990

### Comment es-tu arrivé à entreprendre dans l'événementiel ?

Tout à commencer en 2<sup>e</sup> année à l'IFAG avec la création de l'**IFAG's Cup**, 1<sup>ère</sup> course de Kayak inter-écoles sur la Seine. C'était mon 1<sup>er</sup> événement !

Ensuite, j'ai davantage fait fructifier ma maîtrise d'informatique en complément de l'IFAG en devenant ingénieur commercial chez **Jwp**, un revendeur informatique. Trois ans plus tard, j'intègre **Microsoft**. J'y reste 11 années en évoluant de chef de produit à directeur marketing de la division Xbox au sein de laquelle j'ai réalisé, en 2002, son lancement. Pour ce tout 1<sup>er</sup> lancement en France, je manage une équipe de 6 personnes avec un budget marketing, pub, retail, presse, sponsoring, partenariat et événementiel de plus de 30M€. Cela m'a permis de couvrir l'ensemble du mix-marketing et de réaliser des événements très divers.

Fort de cette expérience, je décide d'entreprendre en créant l'agence de communication événementielle **Lincom** en 2004. Depuis cette date, nous sommes devenus spécialiste événementiel sur le marché des nouvelles technologies et de la grande distribution. Nous réalisons un CA de 3M € avec une équipe de 9 personnes.

En 2016, Lincom rejoint le **Groupe Webedia**, 1er éditeur digital français dans le monde avec 50 sites et applications de leaders thématiques et 1er éditeur dédié aux loisirs et divertissements en France

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Lincom ! Depuis 10 ans, l'agence se développe sur la base de fondamentaux solides et autour de grands clients et partenaires.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Nous devrons proscrire via les technologies et travailler de plus en plus avec Internet car les futurs directeurs marketing seront dans cette mouvance.

### Si tu changeais de métier ?

J'ai vécu en Afrique une partie de mon enfance et l'étranger fait partie de mon ADN. Je pense que je partirai monter un nouveau projet aux Etats Unis ou en Amérique centrale.

### Et pendant ton temps libre ?

Le sport pour me maintenir en forme et me faire plaisir : course à pied, trail, ski, surf. J'aime également partir en famille à l'étranger afin de découvrir de nouvelles expériences et cultures.

### Tes plus belles réussites

- Le lancement réussi, en 2002, de la toute 1<sup>ère</sup> console de Microsoft : la Xbox. Depuis il s'en est vendu plus de 100 Millions dans le monde.

- Les 10 ans de Lincom

- Etre devenu spécialiste d'événements sur mesure pour la grande distribution ou les NTIC comme le « Salon du Jeu Vidéo Auchan » ou le « Salon de la Proximité Casino » qui réunit 1500 magasins du groupe et 180 fournisseurs depuis 5 ans.



## Yvan BOULAT

Directeur de la division aquariums France  
GROUPE ASPRO PARKS

IFAG Lyon - Promotion 1995

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière en faisant du commercial chez **Canon** dès ma 3e année à l'IFAG. Je suis resté 1 an à vendre des photocopieurs du côté de St Etienne et j'ai continué 3 ans sur Lyon.

Puis **DHL** m'a débauché pour devenir Key Account Manager du client **HP**. Mon rôle consiste alors à faire de la gestion des flux avec l'Europe depuis l'aéroport de St Exupéry. Ce type de commercial, exercé durant 2 ans, ne m'a pas particulièrement intéressé. J'ai cherché à revenir à ce qui m'avait plu lorsque j'étais **responsable du BDE à l'IFAG** : l'organisation d'événements.

C'est ainsi que le **Palais des Congrès de Lyon** m'embauche en tant que chef de projet. J'y organise durant 4 ans des dizaines de congrès avec 3/4000 personnes. Et puis l'envie d'évoluer m'amène à répondre à une annonce pour être directeur d'un site en liquidation que les propriétaires espagnols voulaient redresser en 24 mois ! Il s'agit de l'**Aquarium de Lyon** que je dirige depuis cette époque (2005). Le parc Indoor tenu par 23 salariés, accueille 170 000 visiteurs par an puis est redevenu bénéficiaire.

En 2015, je saisais une opportunité pour prendre en charge la direction des Aquarium de France au sein du **Groupe Aspro Parks**, leader du secteur avec 68 parcs/centres en Europe et plus de 2000 collaborateurs.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Deux mois après mon arrivée ici, il y a eu une fuite dans le grand bassin. De goutte à goutte, celle-ci est passée à 600l/jour. Le propriétaire ne voulait pas investir un centime dans des travaux. Il a fallu rester calme et pugnace, gagner la confiance des collaborateurs, monter des dossiers auprès des assurances sachant que la fuite et les travaux ont duré un an !

### La tendance à venir dans ton métier ?

Il n'y aura pas de mouvements d'acteurs majeurs car tous les parcs de loisirs sont entre les mains de 3 ou 4 opérateurs européens. Deux choses font évoluer nos fréquentations : la nouveauté et la pluie. Il nous faudrait un moyen à l'avenir d'avoir constamment du mauvais temps !

### Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'humanitaire en mettant à profit mes compétences dans la logistique, par exemple.

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille ! Sinon, je fais de l'Aïkido et du ski.

### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à toujours faire passer ma vie personnelle avant le reste
- La prise de fonction à l'Aquarium de Lyon. Le site ne se portait pas bien et je n'avais pas d'aptitudes particulières pour gérer un lieu qui présente deux contraintes majeures : l'ouverture au grand public et la « gestion du vivant » (animaux). De fait, nous sommes sous la tutelle du Préfet et des services sanitaires qui vérifient en permanence la qualité de l'air, l'eau... Un vrai défi au quotidien !



## Cédric CEYTE Fondateur et dirigeant 2C COMM

IFAG Lyon - Promotion 2006

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai commencé par faire une formation technique près de Grenoble avec l'obtention d'un « BTS gestion et réalisation de projets techniques ». J'ai poursuivi avec l'IFAG qui proposait une formation globale liée à l'entrepreneuriat. J'ai suivi le cursus en mode classique avec l'idée de créer ma société. Ainsi en 3<sup>e</sup> année, j'ai fait 2 mois en agence de communication et puis, avec un autre IFAGuien, nous avons monté notre mémoire de fin d'études autour de notre BP. Celui-ci était basé sur la création d'une agence de communication intégrant un projet de régie publicitaire. Au bout du compte, je me suis retrouvé seul et **j'ai monté ma SARL en septembre 2006**. Aujourd'hui, j'ai pour objectif de monter un Groupe de communication globale proposant du Multimédia, du Web, de la communication institutionnelle et spécialisée, de la régie pub...

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand j'ai créé mon agence à 23 ans, j'ai embauché un graphiste qui est parti au bout de 3 mois. J'ai cru que c'était fini, que l'agence ne s'en remettrait pas.

Mais j'ai quand même embauché une autre graphiste qui m'a, en fait, permis d'évoluer. Elle aussi est partie et l'histoire a recommencé. J'ai compris qu'on peut rebondir lors de coups durs même si on croit que la situation est désespérée.

### La tendance à venir dans ton métier ?

On sera toujours plus interactifs, plus ludiques, plus réalistes avec la 3D. Les campagnes deviendront de plus en plus individualisées tant dans les supports que dans les messages.

### Si tu changeais de métier ?

Rester dans la notion de conseil, d'aide peut-être dans un autre univers mais toujours avec cette philosophie. Aujourd'hui, je dirais que je suis plus dans l'évolution de ce que je construis que dans le changement en tant que tel.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux vraies passions : la première pour le Golf. La seconde pour les voitures ; je m'occupe d'une Team de voitures historiques «2002 TI » pour laquelle je suis entrain de mettre en place une stratégie marketing et ainsi les louer pour un rallye, une journée, quelques jours

### Tes plus belles réussites

- Avoir une équipe et voir que notre activité fait vivre des familles.
- La reconnaissance des clients, des petits comme des grands comptes. On se sent pro !
- Des professionnels qui viennent me chercher pour me demander de participer activement à d'autres projets de business. Je me suis, par exemple, associé dans un institut de beauté pour hommes.



# Laurent CONSTANTIN

## Président Directeur Général ACTI (Agence digitale)

IFAG Lyon - Promotion 1996

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

J'ai d'abord connu une superbe expérience chez **Handicap International**.

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Visitez notre site [acti.fr](http://acti.fr) et vivez une expérience digitale ☺

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

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

### Si tu changeais de métier ?

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

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

### Tes plus belles réussites

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



# Cassandra CORNILLEAU

## Directrice de l'École Numérique GROUPE SNCF

IFAG Paris - Promotion 2015

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours voulu travailler dans le développement des RH. De ce point de vue, mon alternance à l'IFAG fut riche en enseignements avec une première expérience chez **ALTRAN** comme chargée de recrutement dans le secteur automobile, puis ensuite dans un cabinet de recrutement spécialisé en Grande distribution et en 3<sup>e</sup> année à la **SNCF**.

Une fois mon diplôme en poche, je poursuis ma mission à la SNCF en tant qu'assistante RH au sein de la Direction de la Communication. En 2017, la direction du Digital prend son autonomie et j'en suis promue Responsable RH. Parallèlement, j'ai piloté la mise en place des Maisons du Digital à Lyon et Nantes (appelées en interne les « 574 », record de vitesse du TGV).

La même année, en Avril 2017, je deviens Directrice de l'**École du Numérique de la SNCF** accompagnée d'une équipe de 15 personnes. Il s'agit d'une université d'entreprise, véritable hub de montée en connaissances et en compétences des 2600 agents qui exercent un métier dans le numérique (DSI, Digital ou Telecom) et l'outil de sensibilisation des 240000 agents du groupe au numérique.

### Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans le domaine de la formation, je vois 2 axes d'amélioration importants : comment les entreprises vont-elles faciliter l'accès aux formations (plateformes, outils tels notre « Assistant de montée en connaissances et en compétences ») et comment faire évoluer l'expérience des apprenants ?

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes softskills et ma capacité à porter les projets avec enthousiasme et engagement.

### Ce que la vie t'a appris ?

Savoir écouter pour comprendre que tout le monde n'a pas les mêmes besoins et favoriser ainsi l'épanouissement de chacun. Apprendre à se connaître surtout lorsqu'on manage des équipes.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai une passion : la cuisine et plus particulièrement la pâtisserie. Je serais même prête à en faire mon futur métier...Qui sait ! Les voyages sont aussi une source d'épanouissement et nourrissent mes envies de découverte.

### Ton ambition ?

Œuvrer pour que chacun prenne conscience qu'il est important de travailler sur soi.

### Ta philosophie de vie ?

« Soyez vous-même, les autres sont déjà pris »

Oscar Wilde



# Franck LACAZE

## Directeur Général ARTORIS – LEARN FACTORY

IFAG Toulouse - Promotion 1989

### Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Après un Deug de Math/physique, j'ai intégré l'IFAG en sortant de mon service militaire en 1986. Deux raisons m'y ont poussé : ma sœur avait fait cette école en 1976 et je me suis rendu compte que les entreprises recherchaient plutôt des commerciaux que des ingénieurs ! En 1<sup>ère</sup> année à l'IFAG, je fais un stage de 3 mois aux services achats **d'Airbus**. J'analyse ainsi que ce type de société et de travail ne me conviennent pas.

C'est pourquoi, je préfère intégrer **Gestetner** en 3<sup>e</sup> année comme Ingénieur commercial. J'y vends du matériel informatique spécialisé en PAO (Apple), avec d'excellents résultats commerciaux durant 2 ans soit jusqu'en 1990, date à laquelle je monte **une société d'import de snowboard** en Europe avec un partenaire financier américain mais nous arrêtons l'activité au bout de 8 mois.

Alors en 1991, je reprends une activité commerciale chez **Gestertner** pour 2 ans puis décide de créer **Artoris** en 1993 pour vendre du service et de la formation en informatique. Je reste seul, en consultant libéral, jusqu'en 2000 où j'embauche un 1<sup>er</sup> salarié et passe en sarl en 2002.

Aujourd'hui, **Artoris** compte 12 salariés et 25 formateurs vacataires. En 2011, je créé **Learn Factory** une plateforme pour digitaliser les formations.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma 1<sup>ère</sup> création d'entreprise dans le snowboard, ma passion à l'époque. Je sortais de 2 années très réussies dans le commercial. Pourtant, j'ai perdu du temps à faire des prévisionnels au lieu d'aller sur le terrain. Trop de temps à imaginer l'entreprise au lieu de la faire vivre !

### La tendance à venir dans ton métier ?

La dématérialisation de la formation avec le développement du « blended learning » qui est un mélange de 3 composantes : formation en présentiel, de l'e-learning synchrone (formateur à distance) et de l'e-learning asynchrone (sur plateforme).

### Si tu changeais de métier ?

Architecte car suis attiré par le Design.

### Et pendant ton temps libre ?

Je continue à faire un peu de glisse l'hiver, de la plongée sous-marine sous les tropiques, et puis des voyages dès que c'est possible. Passionné par les grands designers du XX<sup>e</sup> siècle.

### Tes plus belles réussites

- La progression constante de 20% de mon CA depuis 2006 avec la plus forte hausse en pleine crise en 2008/2009 !

- Avoir appliqué la leçon apprise à l'IFAG quant à la répartition de mon portefeuille client. Mon plus gros client n'a jamais représenté plus de 8% du CA de l'entreprise.



# 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.

Puiser mon énergie en pleine nature.

M'investir pour ce qui est juste.



### 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**

## Eric LICONNET

### Fondateur ECLIPSE CONSULTING (Cameroun)

IFAG Montluçon - Promotion 2012

### 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](http://www.sloyaute-peduzzi.com)

Vente en ligne : [shop.sloyaute-peduzzi.com](http://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 évènementielles, 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 !



# Jessy PELLE

## Co-fondateur et Président L'AGENCE LE PETIT GASTRONOME

IFAG Nîmes - Promotion 2010

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

Après un **BTS Communication** à la CCI de Nîmes, je décide d'intégrer l'IFAG Nîmes en 2007 et de me spécialiser dans la communication digitale.

Une fois mon diplôme en poche en 2010, je décroche un premier job chez **PM Participations**, un pure player dans l'immobilier. De télévendeur, je deviens rapidement chef de produit web et crée un site pour les produits Premium. Cette expérience d'un an m'a permis d'intégrer, en tant que Webmaster, la société **Les Grands Buffets**, un restaurant à volonté haut de gamme situé à Narbonne qui fait 350 000 couverts / an et comprend 80 salariés avec des vraies stratégies sur le vin, les plats proposés... Je mets en place toute leur stratégie digitale, rédige les contenus, m'occupe des photos...

L'univers du web et de la gastronomie me plaisent tellement que je fonde, avec mon père, **l'agence le Petit gastronome** en 2015. Spécialisée en communication digitale auprès des restaurants, nous travaillons aujourd'hui avec des grands noms de la gastronomie : les 5 sens à Avignon tenu par le Chef et MOF Thierry

Baucher, La Table St Crescent avec le chef Lionel Giraud, Jérôme Nutille dans son Bistr'AU, Une Table au Sud avec Ludovic Turac, Le restaurant de Vincent Croizard...

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les Grands Buffets indéniablement car j'ai fait basculer cette société dans l'ère numérique en mettant en place toute leur communication digitale. Cette période m'a ensuite donné envie de continuer dans le numérique en l'orientant sur une niche : la gastronomie.

### La tendance à venir sur ton marché ?

La grande gastronomie est en pleine évolution et a conscience de l'importance de promouvoir son expertise à travers le digital. L'évolution des mentalités a déjà eu lieu. Les changements passeront demain davantage par les supports tels que des vidéos 360°, la réalité augmentée.

### Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier lié à la formation, l'enseignement, la transmission.

### Et pendant ton temps libre ?

De la lecture, des jeux vidéo et l'écoute de belles émissions sur France Culture.

### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à créer une entreprise avec mon père autodidacte.
- Avoir la chance de promouvoir le travail de chefs étoilés. C'est également un honneur car ce qu'ils réalisent tous les jours s'apparente à de l'art.

[www.agence-petit-gastronome.fr](http://www.agence-petit-gastronome.fr)



# Flavien PERRADIN

## Fondateur et Directeur PMP CONCEPT

IFAG Lyon - Promotion 2005

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Après mon DUT génie bio industrie agroalimentaire, j'ai intégré l'IFAG pour acquérir des connaissances en gestion et marketing. Durant mes études je réalisais déjà des petites prestations informatiques pour de l'argent de poche avec mon associé actuel. Nous avons commencé dès 2004 à créer des sites internet puis à décrocher quelques contrats qui nous ont permis de créer rapidement **PMP CONCEPT**. Il fallait que ça marche (je devais rembourser l'emprunt contracté pour payer l'IFAG).

Aujourd'hui forte de 6 collaborateurs exigeants, notre agence se positionne en agence de communication globale et web agency. Nous accompagnons le client de la stratégie de communication jusqu'à la mesure des résultats, en passant par la création de marque (branding), création d'identité visuelle et charte graphique, réalisation de supports print et web et enfin site e-commerce.

25% de notre activité vient du secteur du vin, les 75% restants sont issus de tous les secteurs d'activité sans restriction (industrie, BTP, mécanique, hôtellerie restauration, commerces...)

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir réussi à maintenir notre association avec Erik depuis plus de 15 ans maintenant et faire évoluer notre agence. Un peu comme dans un couple, il faut savoir grandir ensemble, se remettre en question dans les moments de crise tout en gardant une même vision d'entreprise.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Un éclatement de notre marché et une baisse des prix se sont produits avec l'arrivée du statut d'autoentrepreneur vers 2008. Aujourd'hui, nous observons une consolidation du marché autour de « grosses » agences globale ou web et parmi celles-ci, il y a celles qui sont plutôt low-cost / volume et celles qui se positionnent conseil comme notre agence.

### Si tu changeais de métier ?

Conseiller les entreprises à atteindre de bonnes performances commerciales grâce aux leviers du Digital.

### Et pendant ton temps libre ?

J'aime les sports de raquette et j'ai repris le badminton (pratiqué en compétition auparavant) et commencé récemment à jouer au tennis.

### Tes plus belles réussites

- La création de la marque myGéo™ et d'un service novateur de commande en ligne pour la société Fondasol, leader sur le marché des études de sols.
- La création d'un système de commande en ligne de pizzas « PIZZA MAXI » (front et back-end).
- La COM complète de TERROIRS ORIGINEELS (logo + charte + site web)



## Sébastien RAVIER

### Directeur - Fondateur ADVERTRUCKS

IFAG Lyon - Promotion 2015

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bac STG, je choisis de poursuivre mes études à l'école 3A spécialisée en développement durable autour de l'Asie, l'Afrique, l'Amérique latine. La 1<sup>ère</sup> année, je pars 4 mois en Espagne comme Barman. En 2<sup>e</sup> année, je suis responsable opérationnel événementiel chez **Décathlon** à Montpellier. La 3<sup>e</sup> année, je suis en charge de la Foire de Lyon chez **GL Events** et en 4<sup>e</sup> année, je pars 4 mois en Argentine.

J'intègre l'IFAG en 2013 pour développer mon expérience en gestion et Management. L'alternance me permet de devenir responsable commercial France de **Biodegrad**, une startup créée en 2012 et régie publicitaire de supports éphémères qui s'apparentent à du street marketing. Le concept vient du Reverse Graphity né aux USA. Les techniques sont double : le **cleantag** consiste à karchériser un message sur le sol via un pochoir en utilisant la saleté du sol ; le message s'efface au fil du temps et ne nécessite pas d'autorisation. Le **claytag** utilise quant à lui une bombe biodégradable et nécessite une autorisation de la préfecture.

Trois ans plus tard en 2016, je décide de créer ma propre régie d'affichage mobile avec mes partenaires transporteurs routiers : **Advertrucks**.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'aventure du 4L trophy. Il a fallu trouver des fonds, un véhicule, des sponsors pendant 1 an.

Nous sommes partis 2 semaines, entourés de 3000 autres étudiants, et avons pu distribuer nos 5 sacs de fournitures scolaires. Ce fut une aventure humaine unique.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Il s'agira de trouver de nouveaux concepts et supports de communication. Utiliser la surface des camions est une solution. Tendance aujourd'hui. Demain il y aura d'autres

#### Si tu changeais de métier ?

Développer un concept de restauration et/ou reprendre une affaire.

#### Et pendant ton temps libre ?

Du foot depuis 15 ans et fan de musique électronique (DJ pour des soirées dansantes).

#### Tes plus belles réussites

- Mon engagement en tant que pompier volontaire
- L'aventure du 4L Trophy où nous avons collecté 7500€
- Aujourd'hui, la création de ma régie publicitaire Advertruck



## 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<sup>e</sup> 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<sup>ère</sup> partie dans la grande consommation et une 2<sup>e</sup> partie dans la santé) à des fonctions managériales de bon niveau et jaloner de rencontres incroyablement riches !



## 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 contribue. En France, le nombre de personnes atteintes de difficultés audi-

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 !



# Alexandre LEROUX

## CEO & Founder

### HUMAN TELEMEDICINE TRAINING

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 GENERALE DE SANTE** 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 TELEMEDICINE 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. Nous sommes 12 personnes au bout d'un an et je compte croître encore.

L'été 2019, je reviens à mes premières amours en prenant la Direction Générale d'un **HOPITAL PUBLIC EN BOURGOGNE**.

#### 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



# Marc TRONSON

## Chairman & Founder SOFTMESOLOGY LABORATOIRE

IFAG Paris - Promotion 1980

### Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Dès l'IFAG en 1978, je suis entré chez **Vichy** en tant qu'Adjoint au Directeur de la Communication en charge de la partie Internationale jusqu'en 1981. Après l'armée en 1982, j'ai créé à 24 ans **Cybor** ma première structure qui comprenait une agence de pub/Plv, une agence de mannequins et une usine d'injection plastique. L'ensemble représentant une centaine de salariés. Je l'ai revendue pour faire le tour du monde pendant 1 an.

De retour, **YSL** me propose de devenir Advertising Export Manager. Un poste que j'occupe plus de 9 ans jusqu'en 1997 date à laquelle je décide de créer ma 2<sup>e</sup> société, **ALDERAN**, un web Agency/SSII. Durant cette période, je fais des levées de fonds, créer le 1<sup>er</sup> portail de luxe (Webdeluxe.com), rentre dans un fonds d'investissement. Puis, je reviens chez **YSL BEAUTE** de 2002 à 2004. Ensuite, **PICO**, groupe chinois leader mondial de l'événementiel m'offre la possibilité de devenir Patron de l'Europe. J'y reste 5 ans.

En 2009 des amis créent **GOBETWEEN CSR**, un cabinet conseil en RSE.

Partenaire et CFO (30%), je leur apporte ma vision internationale acquise dans des grands groupes et mon expérience de la gestion de PME.

En 2012, je décide de bâtir **AQUAMOON**, un spa de 600 m<sup>2</sup>, réservé aux femmes et situé place Vendôme que je fais évoluer en **CLINIC VENDOME**. Deux ans plus tard, je crée **SOFTMESOLOGY**, une technique non-invasive révolutionnaire inspirée de l'esthétique médicale qui reçoit le Prix H. Pierantoni de l'Innovation 2014 décerné lors du Congrès International d'Esthétique Appliquée à la Porte de Versailles.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma direction Europe du groupe PICO. Travailler à haut niveau et seul caucasien, dans un groupe sino-asiatique est une expérience extraordinaire, riche d'enseignements. Elle montre le décalage avec nos cultures et habitudes et explique en grande partie les tendances macro-économiques actuelles.

### Et pendant ton temps libre ?

Je travaille au lancement d'autres sociétés. Je pratique pas mal de sport, de musique. Je cultive mon jardin et enfin j'éleve mes 5 garçons !

### Tes plus belles réussites

- Traversée de l'Atlantique à la voile à 25 ans.
- 1<sup>er</sup> Oscar PLV à 26 ans.
- Lancement de parfum à Jeddah en 1989.
- La première application d'un book marketing int'l sur CD rom chez YSL + base de données en 1995.
- Best 40 de Capital-IT en 2000 (les 40 meilleures start-ups en Europe)
- Ma famille...