

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



DISTRIBUTION & RETAIL

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Isabelle ALLEGAERT

Managing Director
INMAC WSTORE (BECHTLE GROUP)

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait toute ma carrière dans la distribution de matériel informatique. Dès mes études à l'IFAG, j'étais déjà assistante achat chez **OMNILOGIC CHS**, un grossiste informatique. J'y suis restée 11 ans et j'ai fini Responsable de la BU Marketing/Achat (équipe de 14 personnes et gérait 60% du CA de l'entreprise). En 2000, j'intègre **ACTEBIS**, où je dirige la partie Marketing/Achats (47 personnes) de ce grossiste informatique.

C'est 8 ans plus tard que je rejoins **INMAC WSTORE** où j'ai vécu plusieurs rachats dont le dernier en 2018 par le groupe allemand BECHTLE, 1^{er} revendeur IT et système intégrateur d'Allemagne et le 1^{er} en CA au niveau européen avec 5,3Mds € de CA en 2019, 11000 collaborateurs 75 intégrateurs, 26 filiales dans 14 pays. Aujourd'hui, je co-dirige INMAC WSTORE France, la plus grosse société du groupe BECHTLE en réalisant 477M€ de CA avec 500 collaborateurs (dont 250 commerciaux) sur le marché professionnel uniquement (de la TPE à la multinationale). Notre capacité d'anticipation, de stockage et notre système ERP développé en propre, nous ont permis de traverser la crise sanitaire avec succès !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

En plus de la distribution de matériel, nos clients ont des besoins d'accompagnement de transformation numérique grâce à des solutions IT et services associés. Notre ambition : devenir l'architecte IT des entreprises.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

L'engagement et l'exigence dans ce que j'entreprends mais en restant toujours très positive et attachée à garder du plaisir dans l'action.

Ce que la vie t'a appris ?

Les nouvelles générations de femmes n'auront pas à se battre pour accéder à des postes de leader comme nous avons pu le faire. Je pense que ce sera plus simple pour mes filles et j'en suis ravie.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime voyager à titre personnel et j'ai aussi la chance de pouvoir le faire dans le cadre de mon travail.

Ta philosophie de vie ?

« Profitons de tous les moments et agissons toujours avec plaisir ! »

Tes liens utiles

inmac-wstore.com



Nelly BABIN

Leader communication événementielle DECATHLON FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis arrivée chez **DECATHLON** en avril 2011 en ayant pour projet d'évoluer au sein de l'entreprise. J'ai commencé en tant que **Responsable de rayon** sur le magasin de Blois.

Rapidement, mon patron me propose de gérer la consolidation running, marche et sport d'eau. Je manage alors 3 personnes. Après une année où je finis, avec mon équipe, sur la 1^{ère} place région du rayon sport d'eau, mon directeur m'offre l'opportunité de prendre la responsabilité du rayon Montagne. Un beau challenge car il s'agit alors de gérer le plus gros rayon du magasin avec 4 collaborateurs. Une très belle année sur 2013 avec un record de CA battu sur le magasin et sur le rayon montagne où je clôture un CA en hausse de 19,6 %.

Mon objectif sur 2014 était de valider ma potentialité par le travail du linéaire qui est le premier « vendeur » dans nos magasins et une compétence primordiale de notre fiche métier. Au bout du compte, une victoire et un travail reconnu du linéaire par mon DR et par les DM.

En octobre 2014, je deviens **responsable d'exploitation et du service clients** du magasin de Châteauroux. C'est un management transversal par projet.

Le service clients est un management direct des 8 collaborateurs du service, des caisses, des paiements différés, des cartes cadeaux... Après 4 ans, je deviens Directrice du Magasin de Amilly (45) où je reste un peu plus de 3,5 ans.

En 2020, j'ai la charge de l'événementiel et des partenariats au siège de Decathlon France et depuis 2022, je manage la communication événementielle de Decathlon France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'enjeu demain sera surtout humain avec un réel savoir-faire, de la part des managers, concernant le pilotage du changement.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans le domaine du sport plutôt avec une dimension humaine qui consisterait à aider les personnes à grandir ou à évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de sport, j'essaie de pratiquer toutes les semaines une activité : course à pied, vélo, sports extrêmes (parachute, parapente, saut à l'élastique...).

Tes plus belles réussites

- Mes performances économiques sur le rayon sport eau en 2011 ainsi qu'en 2013 sur le rayon montagne (Perf A +19,6 % de progression du CA).
- La reconnaissance de mon travail sur le linéaire, au niveau régional.



Michel CHARMASSON

Vice president of Global Sales GROUPE ÉMINENCE DELTA GALIL

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS de gestion en poche, j'entre à l'IFAG avec l'idée d'entamer une carrière commerciale. Ainsi dès ma 3^e année, **ORANGINA** me propose un poste de chef de secteur stagiaire en CDD puis m'embauche en CDI. Ces 3 années sur le terrain m'amènent ensuite au service Développement des ventes du Groupe situé à Marseille où je reste 2 ans.

En 1999, j'accepte le poste de Chef des ventes régional (Sud Est) chez **ÉMINENCE** pour y piloter une équipe de 7 commerciaux. Puis j'évolue à l'international en devenant Responsable des ventes export pour **ATHENA**, la 2^e marque du Groupe Eminence. Je sillonne l'Europe pendant 2 ans et reviens en France pour être nommé Responsable Grands comptes GMS en France. Carrefour, Leclerc, Intermarché, Système U sont mes clients pendant 4 ans. En 2006, je deviens Directeur d'enseignement des 2 marques du Groupe et, à ce titre, manage une équipe de 3 responsables grands comptes.

Mi 2009, je suis promu Directeur commercial du **GROUPE ÉMINENCE** sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes. Depuis 2020, je suis Global Sales Director du Groupe. Après le rachat d'Eminence par le Groupe israélien **DELTA GALIL**, je deviens Vice-Président des ventes du Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement, le poste que j'occupe actuellement car il nécessite une posture de chef d'orchestre. D'un côté, il faut des compétences variées en négociation, finances, supply chain, juridique, RH et, de l'autre, le management des équipes suppose de répondre à leurs attentes avec fermeté, écoute et motivation.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dans le textile, les cycles de ventes s'accroissent. Avant, ces derniers étaient semestriels, aujourd'hui, ils sont trimestriels et demain ils seront mensuels ! Il n'y a plus de « temps mort » et, je dirais que la nouveauté devient un mode d'organisation... structurel !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais pas mal de sport et particulièrement du vélo. Soit de la route le week-end (une centaine de km) soit du VTT avec des Raid longue distance (24h de VTT). Je suis également 1^{er} adjoint de ma commune, en charge des finances.

Tes plus belles réussites

- Avoir doublé le CA du Groupe dans les GMS ces dix dernières années et avoir ainsi réussi à participer au leadership d'Eminence dans le sous-vêtement masculin.
- Avoir su fédérer l'ensemble des équipes autour de plusieurs valeurs fortes : le résultat, l'action, la convivialité.



Julien COLLIC

Business Developer DHC AFRIQUE (Service commercial export externalisé)

IFAG Brest - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bachelor à l'EGC, j'ai fait un stage de 6 mois au Vietnam qui m'a amené à poursuivre 1 an de cours en mandarin à l'école ISUGA pour me spécialiser en commerce avec l'Asie. Je suis parti faire un échange de 4 mois en Chine mais cette expérience ne m'a pas plu. De retour en France, je poursuis à l'IFAG en alternance au Crédit Agricole. Dans mon équipe, un collègue d'origine Marocaine me parle de faire une VIE au Maroc. Je candidate alors au Vietnam et au Maroc et j'ai le luxe de pouvoir choisir entre 2 sociétés pour effectuer un VIE à Casablanca.

En 2017, je choisis le **groupe AMIQUAR** pour effectuer ce VIE. Une fois mon VIE effectué, une des filiales du groupe - **TRAVYL** - me propose le poste de Responsable Export, toujours basé à Casablanca.

La période Covid arrive en 2020. Le groupe ayant une activité en lien étroit avec l'automobile et l'aéronautique connaît une période assez délicate. Le groupe m'invite à revenir poser mes valises en France avec un poste comprenant plus de responsabilités et périmètre plus large (Afrique, Maghreb, et moitié de la France).

Chose que j'accepte dans un premier temps, mais 3 mois plus tard je décide de rejoindre David HERVE, le fondateur de **DHC**, qui est aussi un ami. Avec le projet commun de faire de DHC le leader de l'accompagnement de PME / ETI pour leur développement en AFRIQUE.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'exportation représente un axe de développement indispensable pour les entreprises, à l'instar de l'innovation. L'Afrique se développe à grands pas et les entreprises, quel que soit leur domaine d'activité, cherchent à s'y implanter.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance du marché Africain et de ses acteurs économiques.

Ce que la vie t'a appris ?

La puissance du réseau est un élément qui se révèle être une force tant professionnellement que personnellement.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport (boxe, surf) et des voyages. Casablanca est une ville étouffante à vivre mais on peut s'évader dans tout le Maroc, pour des coûts modestes, soit à la mer, à la montagne ou dans le désert.

Ta philosophie de vie ?

« Faire en sorte de toujours garder une forme de liberté »

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn](#)



Romain DA ROCHA

Word Football Leader DECATHLON

IFAG Paris - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai connu 2 grandes étapes dans mon parcours chez **DECATHLON**, d'une dizaine d'années chacune :

La 1ère étape a commencé lors de mon alternance à l'IFAG, avec le M1 et le M2 effectués chez DECATHLON. J'ai passé près de 10 ans dans le retail, progressant d'alternant à directeur de magasin, en occupant les postes de Responsable de rayon, Responsable service client et Directeur de magasin en formation.

Puis une 2ème étape de 7 années dans le domaine sports et produits, et notamment au sein de la marque **KIPSTA**, qui est en charge des marchés des sports collectifs chez DECATHLON.

J'ai réalisé toute sorte de métiers : Retail supplier (resp. de l'approvisionnement des magasins et site web Européens), Chef de projet marque (accompagnement du sport sur les aspects stratégiques, et la gestion de projets produits), chef de produit (responsable de l'offre et du développement produit). En octobre 2023, je deviens Directeur de la marque KIPSTA Football au niveau mondial avec l'animation d'une équipe de 10 personnes : les chefs de produits, le

directeur technique (supervisant les ingénieurs produits, modélistes, ingénieurs essais, ...), et le directeur du design (responsable des designers, stylistes, graphistes, modeleurs 3D, ...).

En 2024, on m'a proposé de devenir le Leader Football mondial pour Decathlon. Je suis chargé de la stratégie des services et des produits pour l'ensemble de la gamme Foot, couvrant à la fois les marques internes et externes.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Nos produits et services liés au Foot devront prendre en compte 3 axes :

- Être plus durables, plus responsables (bilan carbone, résistance, location plutôt qu'achat...)
- Plus connectés avec une gamification de notre offre
- S'orienter vers les pays « émergents » tels que l'Inde, ou l'Afrique

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et du sport notamment les sports collectifs que j'affectionne tout particulièrement pour le savant mélange entre performance individuelle et performance collective pour atteindre un but commun : gagner.

Ta philosophie de vie ?

"Un point de vue, si tu te déplaces ça change"

Avoir du recul sur ses propres perceptions. Avoir du recul sur la manière dont on reçoit le monde. Avoir du recul sur les informations données.

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Decathlon Football](#)



Angelo DJAFFARDJEE

Senior Vice President Operations ABDULLAH AL-OTHAIM MARKETS

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un master en histoire puis l'IFAG à Lyon, j'ai commencé avec **AUCHAN** en tant que chef de rayon puis acheteur. Je voulais partir à l'étranger et un chasseur de tête m'a proposé une opportunité chez **MAF CARREFOUR** à Dubaï. Six ans plus tard, en 2013, je rejoins **AL MAYA GROUP**, une entreprise familiale indienne, pour restructurer la branche distribution (équipe de 200 personnes). En 2015, IGR (Integrated Green Resources) me sollicite pour devenir General Manager L'aventure dure 4 ans et l'entreprise est aujourd'hui leader, aux Emirats, dans l'agriculture bio et produits Free From.

En 2019, je suis sollicité par **GHASSAN ABOUD GROUP** un conglomérat (fondé par Ghassan Aboud, un entrepreneur d'origine syrienne) regroupant de l'automobile (le plus gros ré-exportateur de voitures au monde), de la Logistique, du Retail, Catering, Hospitality, Pastoral, Creative Media, humanitaire..., pour créer la division Trading & Distribution Alimentaire. Avec mon équipe de 12 personnes, nous achetons et revendons des matières premières (volaille, viande...) en plus de représenter des marques. Notre activité a débuté en 2020, et a réalisé rapidement un très bon CA.

En 2022, je deviens General Manager de **MOHAMED YOUSUF NAGHI GROUP** qui investit dans les services aux entreprises.

En 2024, je saisis l'opportunité de devenir Senior Vice President Opérations chez **ABDULLAH AL-OTHAIM MARKETS**, un groupe qui comprend 465 magasins, réalise 2,9 Milliards de \$ de CA en 2024 avec 20000 collaborateurs. Un poids lourd du retail au Moyen-Orient.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le développement de marketplace intégrant l'Intelligence artificielle.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime redéfinir les stratégies des entreprises, recruter les équipes. Cette culture entrepreneuriale liée au négoce dans la distribution, plaît aux entreprises familiales dans lesquelles j'ai exercé car on va droit au but.

Ce que la vie t'a appris ?

Je suis né à Madagascar et j'ai grandi à La Réunion, une île arc-en-ciel où l'on apprend à aimer le multiculturalisme. Cette dimension m'a permis de m'adapter à tous mes interlocuteurs à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'évade dans le désert car avec le métier qu'on exerce, il faut bien se ressourcer et le cadre ici s'y prête.

Ta philosophie de vie ?

*« Ne vous souciez pas des échecs, souciez-vous des chances que vous laissez échapper lorsque vous n'essayez même pas. »
Jack Canfield*

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn Angelo Djaffardjee](#)



Olivier DOS SANTOS

Chief Financial officer DECATHLON SOUTH AFRICA

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Sportif de haut niveau jusqu'à mes 18 ans au centre de formation du TFC. Le sort a voulu que je continue différemment, j'ai choisi de poursuivre mes études supérieures à l'UFR STAPS de Toulouse, où j'y ai obtenu une licence en management du Sport. J'intègre par la suite l'IFAG Toulouse en alternance pour avoir une expérience professionnelle sur le terrain, et rentre au sein de **DECATHLON** dès ma 1^{ère} année à l'IFAG en tant que vendeur en magasin pendant 2 ans puis chef de rayon avec en charge de 2 stagiaires lors de ma 3^e année d'IFAG.

Une fois mon diplôme en poche, on me propose de faire l'ouverture d'un **DECATHLON à Albi**. Chef de secteur, je manage 4 personnes et gère 2M€ de CA pendant 2 ans. Puis, je suis devenu chef de secteur au **DECATHLON de Portet sur Garonne** et gère un périmètre de 4,5M€ avec une équipe de 10 personnes.

Mon poste actuel m'a fait gravir un échelon supplémentaire pour devenir responsable d'exploitation chez **Decathlon à Toulouse**.

Depuis mars 2017, je suis directeur du magasin **DECATHLON de Portet sur Garonne**. Depuis 2018, je suis RAF au siège de Decathlon près de Lille.

En 2023, je deviens CFO de l'entité **DECATHLON Afrique du Sud**.

Une expérience professionnelle marquante ?

L'ouverture du magasin à Albi fut une formidable aventure humaine, de plusieurs mois, pour être prêt le jour J. J'ai eu l'occasion de piloter l'implantation des 1200m linéaires ainsi que la formation des 50 personnes tant pour la partie approvisionnement, linéaire, vente.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les grandes surfaces spécialisées (GSS) doivent offrir leurs produits tant en magasins que sur le net. Decathlon sait très bien agencer les deux et a su prendre le virage numérique. En interne, nous travaillons déjà au quotidien avec des smartphones et une application Decathlon qui nous permet de gérer les stocks, passer des commandes, sortir des fiches produit, modifier les prix.

Si tu changeais de métier ?

En fait, je reviendrais vers ce que je voulais faire au départ en intégrant l'IFAG, à savoir du contrôle de gestion.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours 3/ 4 fois par semaine pour préparer des courses (10km, semi-marathon et marathon) et pratique le tennis (15/5).

Tes plus belles réussites

- L'accompagnement pendant 1,5 an d'un vendeur qui est aujourd'hui devenu responsable de rayon. J'ai pu ainsi transmettre ce que moi-même j'avais vécu.
- Mon évolution chez Decathlon



Paul-Henri DURET

Directeur Commercial Sports de randonnée DECATHLON FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Paris, j'intègre l'IFAG à Lyon et travaille comme commercial chez **EXTAND** (services de transports de colis) pendant 2 ans. Je m'aperçois vouloir devenir commerçant plutôt que commercial sur la route toute la journée. Passionné de sport, je décide de postuler chez **DECATHLON** à Lyon Part-Dieu et deviens Responsable de rayon en 2001. J'y reste 4 ans et manage différents univers avec des équipes variant de 2 à 8 personnes.

Je suis ensuite nommé Responsable d'exploitation du magasin de Bron. Un poste que j'occupe 6 mois pour devenir très vite Directeur adjoint pendant 1,5 an toujours à Bron. Après cette formation, je deviens Directeur du magasin de Saint Etienne à 32 ans, et manage une équipe de 65 personnes.

En 2012, je travaille au siège de Decathlon comme merchandiser de la marque **KIPSTA** en charge des sports indoor comme le basket, hand, volley mais aussi le rugby sur la zone Europe, Inde et Chine. Cinq ans plus tard, je suis promu Directeur Commercial des **DECATHLON Multiformats**.

6 ans plus tard en 2023, je prends en charge un nouveau challenge : la Direction commerciale de **DECATHLON France** Sports de randonnée.

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai été Directeur de magasin à 32 ans à la tête d'une équipe de 65 personnes. Ce fut une expérience de manager très riche car on est très exposé et clairement en 1^{ère} ligne mais, en même temps, on peut insuffler son style.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

- le développement de supports mobiles afin de faciliter le travail d'implantation des linéaires en magasin pour les responsables de rayons.
- L'alignement du merchandising digital avec le merchandising physique afin d'élaborer une logique identique qui facilite la recherche produite pour les clients.

Si tu changeais de métier ?

Journaliste sportif, un vieux rêve !

Et pendant ton temps libre ?

Du foot et du basket en semaine et le week-end en famille avec mes enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et suivi des projets de vie - chez Decathlon ou ailleurs - de collaborateurs appartenant au magasin de Saint Etienne que j'ai dirigé à une époque. Je suis encore en relation avec certains.
- Fier d'appartenir à une société qui permet d'occuper des postes extrêmement variés, avec beaucoup de responsabilités et cela très jeunes.



Jérôme FLORIACH

DRH Groupe DIMOTRANS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon passé familial dans les transports m'a sans doute amené à devenir un spécialiste des RH dans ce secteur, dès ma sortie de l'IFAG en 1989. Je commence en occupant différents postes au sein des transports Rivoire à Saint Etienne (filiale du Groupe Ziegler) : contrôleur de gestion, achats, gestion de projet...

En 1997, **ZIEGLER** me propose d'être RRH d'un établissement local de 150 personnes. Au fil du temps, mon périmètre devient régional avec la gestion de 500 puis de 1000 personnes.

En 2004, **CALBERSON** (filiale de Geodis) me recrute en Rhône-Alpes pour prendre en charge la responsabilité des Ressources Humaines des 1500 salariés de la région. En 2007, je deviens DRH de la Division Logistics de **GEODIS**. À l'époque, nous étions 4000 collaborateurs et sommes passés à 7500 salariés implantés dans 9 pays. En juin 2018, j'élargis mon périmètre en devenant DRH Western Europe, Middle East & Africa. et en 2023, le suis DRH Group.

Après 17 années chez Geodis, je rejoins **DIMOTRANS** au poste de DRH Groupe. Le Groupe réalise un CA de 803 M€ en 2022 avec 2700 collaborateurs

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1^{er} conflit collectif que j'ai eu à gérer en 2007 en tant que représentant de la Direction. Durant ces périodes délicates, l'agressivité des partenaires sociaux peut mettre en danger votre intégrité physique. C'est un phénomène nouveau qu'il faut apprendre à gérer !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Réussir à allier une croissance forte et rapide des effectifs avec des moyens restreints. Cela suppose d'avoir un bon niveau de ressources internes pour anticiper ces mouvements et pouvoir très vite mettre en place des équipes opérationnelles.

Nous nous devons également d'avoir de plus en plus une approche RH multiculturelle et des baromètres de satisfaction pour nos collaborateurs.

Si tu changeais de métier ?

Occuper un poste de Direction Générale dans une activité de services.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes trois enfants et puis un peu de sport variable selon les saisons : vélo, ski, golf.

Tes plus belles réussites

- J'ai mis en place un centre de formation dans toutes les sociétés où j'ai exercé. C'est une grande fierté car 15 ans après, ils existent toujours !
- À la création de la division Logistics chez Geodis en 2007, j'ai mis en place « la Charte de la satisfaction collaborateurs » en France. Aujourd'hui, la plupart des dirigeants ont déployé l'outil au niveau européen.



Marie GARD (Née RUELLE)

Responsable Domaine Vente SYSTEME U

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année d'IFAG en alternance en tant qu'assistante Chef de produits (ACP) dédiés aux MDD chez **GASTRONOME DISTRIBUTION**. En 2016 Gastronome un groupe de 4100 personnes spécialiste de la volaille s'est regroupé avec Doux pour devenir **GALLIANCE** le pôle Volaille de Terrena N°2 sur le marché français et 5e opérateur européen, avec 23% de la production nationale et un CA de 1,3 milliard €.

Embauchée en CDD, en tant qu'ACP puis définitivement en mars 2010 en tant que Chef de produits junior en charge du Poulet classique pour les MDD et les marques nationales. Je suis rapidement devenue chef de produits GMS de plusieurs gammes à fort volume et rentabilité.

En 2016, j'évolue vers un post de Category Manager puis 6 an plus tard de Responsable du Service Category Management avec une équipe de 2 personnes.

Notre mission consistait à faire des revues de marché, analyser en amont les performances des enseignes et faire des recommandations, analyse shopper, référencement d'innovations. En 2019, je suis promue Responsable Comptes Clé GMS MN National.

Deux ans plus tard, fin 2021, je décide de rejoindre **SYSTEME U** où j'ai d'abord piloté la mise en œuvre de la stratégie et de la politique commerciale. (44 collaborateurs)

Depuis 2025, je suis Responsable de 4 pôles pour les magasins U de la région Ouest (management de 130 personnes) : pôle communication et marketing clients, pôle concept et projet point de vente, animation des ventes (monitorat), Audit de la performance des magasins
Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand je suis passée de la MDD à la CHD. D'un côté, on raisonne discours marketing dédié aux consommateurs qui font leurs courses au supermarché et, de l'autre, on s'adresse à des professionnels qui utilisent nos produits dans leur travail. J'ai dû m'adapter car la démarche marketing n'est pas du tout la même.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je m'orienterais vers un poste de conseil Stratégie/marketing pour aider les enseignes à construire leurs discours de marques ou à les valoriser.

Tes plus belles réussites

- Mon année de handball en national quand j'étais en 1^{ère} année à l'IFAG.
- Le fait d'avoir reçu le prix du meilleur mémoire de fin d'année et d'avoir été nommée major de promotion à l'IFAG.
- Enfin, j'ai adoré le rôle de Présidente de la Junior entreprise à l'IFAG qui m'a amené à manager une quinzaine d'étudiants et à redonner vie à cette structure.



Adeline HERVÉ

Cheffe de projet Diversité Inclusion
CARREFOUR

IFAG Paris - Promotion 2018

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS et une licence Banque en alternance, j'ai réalisé que ce qui me passionnait était le contact humain. J'avais aussi une ambition : créer mon entreprise. C'est ainsi que j'ai rejoint l'IFAG en 2016. Après une année d'alternance au service recrutement de **DEVOTEAM**, je poursuis mon M2 dans un cabinet de recrutement spécialisé en architecture.

En 2018, j'ai rejoint le service recrutement de **CARREFOUR**, où j'ai travaillé pendant 4 ans. Je travaillais étroitement avec le service « Partenaire de l'emploi », qui accompagne les publics éloignés de l'emploi. Séduite par cette mission, j'ai effectué une mobilité interne pour élargir mes compétences.

Depuis avril 2023, je suis Cheffe de projet Diversité Inclusion au sein de la Direction de l'Engagement. Je développe des partenariats avec des associations, (Club du 21^e siècle, les Déterminés...) mets en place des actions pour promouvoir la diversité (Les Cafés de la diversité que j'anime mensuellement, action sur la diversité d'origine) et suis les indicateurs clés. Mon poste m'amène à me déplacer souvent pour être au plus près du terrain.

Une initiative impactante ?

En mars 2024, une étude interne a révélé que 14 % des collaborateurs Carrefour sont issus de la diversité d'origine, contre 12 % au niveau national. Pourtant, seuls 9 % des managers sont issus de la diversité d'origine, révélant un enjeu clé : casser les codes du recrutement et créer de réelles opportunités d'évolution particulièrement pour les femmes. Pour répondre à ce défi, Carrefour a lancé un programme de mentorat pour 20 collaboratrices à fort potentiel, accompagnées par des membres du Comex et suivant le programme « Révélateurs » du Club 21^e Siècle.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Carrefour est pionnier dans son secteur : magasins handi-accessibles, site web adapté aux troubles dys, lutte contre l'illettrisme, emploi des réfugiés et ex-détenus... mais il reste tellement de réflexions et d'actions à mener pour favoriser la diversité Inclusion : les seniors, la ménopause, la santé mentale...

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 garçons mais je prends le temps de pratiquer la danse Solo Latino et de voir mes copines.

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn](#)



Jocelyn JEANNIARD

Franchisé CARREFOUR MARKET

Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 1994, je côtoie le milieu de la distribution en vendant, durant 1,5 an, les produits de chez **SEB** aux grandes surfaces. A 26 ans, je saute le pas et devient, Directeur stagiaire des **SUPERMARCHÉS STOC** qui m'amène, en fin de formation, à prendre la direction d'un 1er magasin de 6 millions d'euros de CA. L'enseigne rachetée par Carrefour se transforma au fil du temps en supermarchés Champion pour devenir aujourd'hui Carrefour Market.

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **CARREFOUR MARKET**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.

En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise. Depuis, je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market. Elle regroupait alors

11 magasins intégrés, qui génèrent 150 M€ de CA et emploie plus de 600 personnes.

En 2019, je deviens franchisé de 2 magasins à Chassieu (69) et St André de Corcy (01)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} magasin en tant que Directeur : à 26 ans, je devenais le Patron d'une petite PME, où j'ai tout appris du commerce, du management et de la gestion, avec au bout la fierté d'avoir redressé le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'omnicanal : le développement de tous les canaux pour accéder et servir les clients : le drive, l'internet, la livraison à domicile, le clic and collect ...

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai animé avec plaisir et engagement l'Association Alumni pendant 5 ans. Je tente de me réserver un peu de temps entre mes enfants, mes amis (autour d'une bonne bouteille de vin) et le sport. Allez l'OL, le Lou et l'Asvel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants avant tout
- Mon parcours
- Mon engagement associatif



Catherine LAMBERT

Directrice des opérations
CGR (Distributeur pour génie climatique,
habitat et Industrie)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Action Co et l'IFAG, j'ai commencé par un poste chez **ALCATEL** en grande distribution dans la téléphonie domestique secteur Alsace-Lorraine. Puis je poursuivis encore 3 ans en tant que KAM. En 1997, je switche chez **SIEMENS** en téléphonie où je rentre comme KAM et sors, 18 ans plus tard, comme Manager de 6 BU, de la division bâtiment, en France, Belgique Espagne et Portugal.

Une opportunité réseau me permet en 2015 de prendre la Direction Générale du groupe suisse **FORBO FLOORING SYSTEMS** (5000 collaborateurs dans le monde) spécialisé dans le revêtement de sols souples en BtoB. Depuis 2017, j'ai une double mission de DG et Vice-Présidente de la région Pays du sud avec 10 entités commerciales réparties en France, Espagne, Italie, Portugal, Moyen Orient, Turquie, Afrique, Amérique du Sud, Brésil et Inde (environ 450 personnes au total). En France, je dirige également l'usine de production située à Reims.

2025 pour moi sera l'année d'une nouvelle aventure en rejoignant **CGR** à la Direction des Opérations.

Nous distribuons plus de 30 000 références de matériel de robinetterie, électricité, plomberie, raccords, fixation ? Nos clients sont des professionnels du Génie Climatique, de l'Habitat ou de l'Industrie

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon expertise en management avec une dimension internationale et un Anglais courant. Ma connaissance de la vente et du contact client ont participé aussi à ma crédibilité. J'ajouterais que mon franc parler m'a permis d'être respectée car je dis ce que je fais et fais ce que je dis.

Ce que la vie t'a appris ?

La première expérience est clé. Le monde est petit et l'on recroise régulièrement son réseau professionnel d'une expérience à l'autre. Rester toujours agile et ne jamais rien considérer comme acquis.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis engagée dans la ville où je réside en étant la Trésorière de Invest in Reims. Le plus important étant, pour moi, ma famille, mes amis, les voyages.

Ta philosophie de vie ?

Rester ouverte et toujours regarder devant.

Mes amis comptent beaucoup pour moi et me nourrissent professionnellement et personnellement grâce aux échanges que l'on peut avoir régulièrement. J'ai d'ailleurs gardé quelques contacts avec des IFAGuiens de ma promo !

Tes liens utiles ?

www.forbo.com/flooring/en-gl/

www.forbo.com/flooring/fr-fr/



Florence LIMA (Née KIMOUN)

Chef de projet RH DECATHLON FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Ambassadeur
entreprise

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai effectué toutes mes études en alternance : d'abord un DUT GEA comme assistante de gestion dans un cabinet d'architecture intérieure, puis à l'IFAG Lyon en tant que chargée de recrutement chez **VEDIORBIS** (devenu **RANDSTAD**). Après 3 années d'études, l'aventure se poursuit en CDI pendant 2 ans.

En 2008, je rejoins **DECATHLON** à Lyon comme gestionnaire de paie, étape essentielle pour évoluer vers les RH. Après 2,5 ans, la direction me confie la gestion sociale et la formation au siège de Lille. Pendant 3 ans, j'anime l'alternance et pilote le contrôle de gestion sociale (fiscalité formation, NAO, Opca, apprentissage...).

En 2014, je deviens responsable paie logistique, avec une équipe de 3 personnes, nous gérons les 2 500 bulletins des 13 entrepôts français. En 2017, je suis nommée Leader Paie RH au siège, puis l'année suivante Responsable RH de **DECATHLON CITY**, concept de magasin urbain dédié au sport de proximité.

Depuis 2021, j'occupe de nouvelles fonctions au sein de **DECATHLON FRANCE**, poursuivant mon engagement pour conjuguer performance RH et développement humain. Le rôle de HRBP me va à merveille car il vise à concilier les objectifs de la direction RH et les besoins des managers opérationnels.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez VEDIORBIS / Randstad où j'ai découvert la réactivité et la polyvalence des métiers RH. Dans une même journée, nous pouvions réaliser des entretiens, rédiger des contrats, faire une paie, chercher des candidats...

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les métiers de RH s'orientent inéluctablement vers le bien-être au travail. Nous tendons à devenir des responsables qualité de vie au travail cherchant à mettre en adéquation les volontés des collaborateurs et la réalité de l'entreprise. Il se trouve que cette philosophie existe déjà depuis longtemps chez Decathlon. Alors la mutation s'opère très naturellement dans tous les départements de l'entreprise.

Si tu changeais de métier ?

J'ouvrirais une crèche d'entreprise !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du running 3f/sem et suis passionnée de cuisine. Un hobby qui m'a d'ailleurs donné l'idée d'organiser régulièrement des ateliers culinaires pour consolider mon équipe.

Cap sur DECATHLON !

Florence LIMA propose :

- D'échanger avec toi sur la culture de l'entreprise pour mieux préparer ta candidature.
- De te mettre en relation avec des contacts susceptibles de recruter.

florence.lima@decathlon.com

DECATHLON

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE
DEPUIS 1968



Nadia MOULFI

Responsable Marketing Opérationnel
et Communication
GEODIS | Distribution & Express

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

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



Pascal PIROTTE

Directeur des ventes et Opérations METRO FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je commence ma carrière en faisant de l'audit Interne chez **STOC** (aujourd'hui Carrefour Market) pendant 2 ans puis en dirigeant un supermarché de 60 personnes à 26 ans. Au bout de 3 ans, je prends une année sabbatique et pars faire le Tour de l'hémisphère Sud. De retour en France, je réintègre STOC et sa filiale **PG** puis deviens rapidement RH opérationnel. Quatre années plus tard, **ATAC** m'offre le poste de DRH réseau (100 magasins) puis de Directeur de région (13 magasins/700 personnes).

En 2007, je crée avec un associé un site E-Commerce dans le Scrapbooking et déménage à Bourges avec ma famille. L'affaire roule mais je souhaite retrouver le management d'une grande structure.

Michaël Page me propose alors la direction d'un entrepôt chez **METRO** qui me confie la responsabilité de la diversification et du 1^{er} site internet de METRO. J'ai ensuite dirigé l'Omnicanal & les Services chez METRO FRANCE (94 entrepôts, 9500 collaborateurs et 4,2 Milliards de CA) soit un périmètre de 400 personnes. Nous avons mis en place une marketplace et un « comité Change » pour digitaliser davantage l'entreprise et la relation client.

De janvier 2021 à 2024, je suis DRH de METRO France et membre du Comex. En août 2024, je prends en charge la direction des ventes et des Opérations.

La tendance à venir dans ton métier ?

Après le Multicanal, le Crosscanal... nous parlons aujourd'hui d'Omnicanal. L'enjeu se situe davantage dans l'accompagnement au changement des entreprises de Distribution comme METRO que dans le déploiement du seul « Click and Mortar ».

Si tu changeais de métier ?

Peu importe le sujet et le domaine, ce qui m'intéresse c'est d'enrichir l'ADN d'une entreprise - si possible de grande taille - en ayant un lien très fort avec l'opérationnel et le client.

Et pendant ton temps libre ?

En famille avec ma femme et mes deux enfants. Sinon, je suis un fan de photos et de voyages et j'aime pratiquer, de temps en temps, du tennis de table.

Tes plus belles réussites

- Le tour du monde réalisé en un an, peu d'années après l'IFAG parce qu'il s'agit de la réalisation d'un rêve de gosse !
- Mon expérience entrepreneuriale a été une « réussite personnelle » car elle m'a énormément appris sur moi, mes folies, mes limites ! Elle fut également une aventure collective incroyable avec mes associés, ma famille.



Rémi REBORD

Directeur National SEPRIC PROMOTION – Groupe DUVAL

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ayant toujours côtoyé la distribution durant mes études (job divers ou stages) puis ayant créé un **CABINET IMMOBILIER** à la fin de mon DESS en GRH, j'ai eu l'opportunité de mixer les deux chez le discounter **LIDL** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements. J'ai occupé cette fonction pendant 12 ans après être passé par l'exploitation.

En 2016, je rejoins **ALDI** en tant que Responsable Développement Immobilier de la région Nord où je resterai 5 ans.

En 2021, je décide de rejoindre, **SEPRIC PROMOTION**, un spécialiste du développement des Retail Parks

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création, avec l'aide de ma fiancée de l'époque (qui est devenue ma femme depuis), de ma 1^{ère} société. Nous avions 25 ans et ce fut un véritable challenge. D'autant que nous avons fait le choix d'avoir des salariés (et non pas des agents commerciaux) et que les fins de mois arrivaient très vite. Finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les créations de nouveaux sites (entre 70 et 90 ouvertures par an au niveau national) vont forcément se ralentir, faute d'opportunités et faute de vision de nos politiques. Mon métier sera donc de plus en plus orienté vers la gestion du parc existant et son évolution. L'immobilier et la distribution sont deux mondes très dynamiques, qui se renouvellent tous les jours. Je ferai donc sans aucun doute des choses que je n'imagine pas aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Je serais restaurateur de véhicules anciens ou de sport. C'est une passion qui demande du temps et que j'ai du mal à assouvir. C'est comme dans la gestion de toute organisation, il faut s'avoir mettre les mains dans le cambouis mais quel plaisir quand tout fonctionne et que l'on peut faire partager le fruit de son investissement.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport, afin de garder un équilibre mental et physique. Beaucoup de bricolage car j'essaie de finir le chantier de ma vie : ma maison.
Des sorties (si possible en véhicules anciens) ou des voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirais avoir un métier qui me satisfait, sur le plan émotionnel et intellectuel, que j'ai l'impression de connaître et qui pourtant chaque jour me fait découvrir quelque chose.
- Avoir su et pu, grâce à mon entourage, prendre le risque de la création d'entreprise.



Benjamin ROBERT

Responsable du développement et des opérations
EXCÉDENT ELECTROMÉNAGER

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année IFAG au sein des **FROMAGERIES OCCITANES** (Groupe 3A) sur un poste de trésorier. Afin de rédiger mon mémoire et trouver une problématique cohérente avec mon projet professionnel, j'ai dû m'intéresser aux différents postes du service Comptabilité / Contrôle de gestion dans lequel j'évoluais. J'ai alors découvert le poste de Crédit Manager.

Une opportunité en tant que Credit Manager s'est présentée chez **CHAUSSON MATÉRIAUX** dès mon diplôme en poche. Ma mission consistait alors à m'assurer de la solvabilité financière de nos clients est à fixer des lignes d'encours (crédit) en accord avec les chefs d'agence. En Août 2011, je deviens responsable d'une agence de 15 salariés et de son résultat d'exploitation. Une première expérience de management de 3 ans très riche.

En 2014, je pars aux Antilles et deviens Directeur Adjoint d'un restaurant (**BONITO**) à Saint Barthélémy avec la supervision d'une équipe de 30 personnes et d'un CA de 4M€.

Je reviens dans la région toulousaine en 2018 et suis aujourd'hui en charge du développement commercial et des opérations de **EXCÉDENT ÉLECTROMÉNAGER**, spécialiste de la vente d'électroménager et literie de marque à bas prix. Grâce à nos 5 magasins dans le Sud de la France, nous bénéficions d'une puissance d'achat importante chez nos fournisseurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Evaluer le risque client dépend énormément du secteur d'activité sur lequel on évolue ainsi que des tendances du marché. Dans le milieu du bâtiment, nous traversons des années extrêmement difficiles, nous devons rester très vigilants. Les positions des assureurs crédit et de l'Etat rentrent également en compte dans ce métier. La tendance peut rapidement s'inverser.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime énormément voyager. J'espère pouvoir découvrir encore de très nombreux pays.

Tes plus belles réussites

- Les très belles relations que j'entretiens avec mes proches.
- L'achat d'une maison avec ma petite amie rencontrée à l'IFAG !
- Et bien sûr, un projet professionnel qui se confirme à travers ces premières expériences.



Bruno SANLAVILLE

Head of strategic Analysis – Logistics and E-Commerce

LA POSTE GROUPE

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 STRATEGIE 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**.

Puis en 2024, la direction de la stratégie de **LA POSTE GROUPE** m'offre l'opportunité de prendre la tête de la réflexion stratégique de la logistique et E-Commerce

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.

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

Managing Director Middle East & Egypt DUFY GROUP (Travel Retail)

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 **AEROPORTS 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 **DUFY GROUP**, le leader mondial en travel retail (2500 boutiques dans 65 pays) en tant que Directeur Général Cruise Asia, puis en 2019 en tant Directeur pour l'Asie du Nord. Depuis 2021, je suis Directeur Général Middle East, India & Subcontinent.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dufy 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.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je vis à maintenant à Dubaï mais j'aime voyager et pars dès que j'en ai l'occasion visiter le monde. Sinon, Je cours 2 f/sem 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, en Asie et maintenant dans les Emirats Arabes Unis. Cela requiert de l'empathie pour les autres mais aussi une capacité à transmettre passion et méthode de travail.
- La reconnaissance de l'industrie du travel retail pour le travail de nos équipes en recevant les DFNI Awards pour nos concepts retail innovants.



Nicolas VIDAL

Chef de produit DECATHLON INTERNATIONAL

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise dans le service aux entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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