

**IFAG**®  
**ALUMNI**  
NOTRE RÉSEAU  
DEPUIS 1968



# **IFAG AUXERRE**

**CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS**



## Céline ANSEL

National Key Account Manager

Corporate Sales B2B

MOÛT HENNESSY DIAGEO France

IFAG Auxerre - Promotion 2009

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

Ayant eu de très bons résultats au concours des Négociales, c'est naturellement que je me suis lancée dans l'univers de la négociation.

Ma première étape fut le choix de la grande distribution via un stage puis un CDI chez **UNILEVER** en tant que Responsable de secteur sur la partie Home and Personal Care.

Puis en 2015 j'ai rejoint **MOÛT HENNESSY DIAGEO** intégrant ainsi l'univers du Luxe et j'ai enrichi mon poste avec des missions diversifiées : élaboration de Business plan, accompagnement des nouveaux entrants, formations produits...

Promus Key Account Manager Corporate Sales B2B depuis 2018, je gère aujourd'hui le développement d'un portefeuille clients BtoB (des comptes pouvant aller jusqu'à 3M€ de CA). Dans ce cadre je manage les campagnes digitales de prospection et de recrutement, les négociations commerciales, l'élaboration des plans annuels auprès de mes clients (programmes incentive, lancements de nouveaux produits, événements internes & externes...) et participe activement aux innovations du service en termes d'outils de communication et de Service Client.

### Les tendances à venir dans ton secteur ?

Les français consomment moins mais mieux. L'achat plaisir prime avec des nouveaux modes de consommation comme la mixologie (cocktail) ou le champagne sur glace.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Outre ma capacité d'adaptation que j'ai développée en sachant passer du terrain au siège d'un groupe, j'ai aussi une grande polyvalence. L'art de la négociation et savoir développer une vision stratégique permet d'aborder tous types de problématiques.

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

La vie m'a appris qu'il fallait savoir prendre le temps, le temps d'écouter, de travailler avec les autres. Une équipe est toujours plus forte. Le travail en équipe est un enrichissement.

### Et pendant ton temps libre ?

Le sport me permet de garder un équilibre et une dynamique entre vie professionnelle et personnelle.

Sinon, en plus d'aller au cinéma et flâner lors d'expositions, j'aime également voyager afin de découvrir d'autres cultures.

### Ton ambition ?

Rester passionnée par ce que je fais !

### Ta philosophie de vie ?

« Si vous faites ce que vous avez toujours fait, vous obtiendrez ce que vous avez toujours obtenu. »  
(Anthony Robbins)



## Eric CHEVIGNY

### Responsable Achats / Ventes YLTEC (Chaudronnerie – Tôlerie Fine)

IFAG Auxerre - Promotion 1995

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



## 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.



## Vincent DURAND

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

IFAG Auxerre - Promotion 1995

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

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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

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



# Eric HUNAUT

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

IFAG Auxerre - Promotion 1996

Repreneur  
d'entreprise

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

Après mon DUT en Génie Mécanique et Productive, 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.



# Remzi KURBAN

## Directeur Général O'HALLES

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-OBEA** 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 OéBA**. Après 9 ans au sein du Groupe OéBA, je change de secteur et prends la direction générale de la supérette O'HALLES à Orléans.

### 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.

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 a à peine 30 ans !



# Pierre LEBOEUF

Président fondateur,  
IRYO (DéTECTIVE privé) et EMP TRAINED DOG  
(dressage de chiens de défense)

IFAG Auxerre - Promotion 2009

## Comment es-tu arrivé à devenir détective privé ?

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 d'un Agent de Recherche 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 un ARP, j'ai ouvert ma 1<sup>ère</sup> agence **IRYO** en novembre 2013 à Colmar. Nous sommes spécialisées dans la recherche de renseignements et de l'investigation au service d'entreprises et des particuliers. 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.

Afin de répondre aux attentes de nos clients, nous intervenons sur l'ensemble du territoire. Aujourd'hui, je dirige 5 agences d'investigation en Alsace et sur le territoire de Belfort et proposant mes services auprès des entreprises et des particuliers. J'ai également fondé la société **EMP TRAINED DOG** spécialisée dans le dressage de chiens de défense, dont ceux capables de détecter les explosifs. Ces chiens sont destinés aux administrations, ambassades ou encore à l'armée.

## 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.

## Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport de combat (karaté et avant MMA) pour rester en forme car nous pouvons rester statique de longues heures lors de filature.

Je suis également fan de sport automobile et de véhicules de collections.

## Tes expériences professionnelles marquantes ?

- Intervention en intelligence économique dans un grand groupe industriel avec la recherche d'informations stratégiques.
- Démantèlement d'un réseau de vol et de recèl 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.





# Béatrice LHUILLIER

## Fondatrice - Directrice IMAGINOGRAPHE (Formation)

IFAG Auxerre - Promotion 1999

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

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

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

Je serais sans doute scénariste pour le cinéma ou écrivain

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# 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).



# 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>nd</sup>e 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 Huntervalley 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 BROUQUART** (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

## 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)



## Adil MALDOU

### Conseiller en création-reprise d'entreprises BGE YONNE

IFAG Auxerre - Promotion 2008

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

En rentrant à l'IFAG, j'ai voulu compléter mes premières formations techniques (Bac électrotechnique puis BTS Maintenance Industrielle) par des connaissances en gestion et commerce. L'alternance m'a permis, dès 2006, d'être en charge du marketing et de la communication chez **TLG**, un éditeur de magazines de bateaux tels que « Péniches », « Naviguer pour moins de 30000€ » ...

Fin 2008, le réseau des Boutiques de gestion - **BGE** - recherche un consultant formateur en création d'entreprises dans l'Yonne et contacte l'IFAG. Je saisis l'occasion et intègre la structure en Mars 2009. Ma mission consiste à soutenir les créateurs d'entreprise dans la construction de leur projet et à les suivre pendant 3 ans. Je les aide sur plusieurs registres : présentation du projet, étude de marché, définition du plan de communication, choix de la structure juridique, élaboration du plan de financement et du prévisionnel...

Quelques chiffres concernant BGE : un réseau privé qui existe depuis plus de 35 ans, comprend 905 salariés, 450 implantations nationales, 53 structures associatives et 750 administrateurs bénévoles

Nous avons pu ainsi participer à la création de 16100 entreprises et 24150 emplois, avec une pérennité de 72% à 3 ans.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait d'arriver à convaincre les banquiers de financer un projet auquel ils ne croyaient pas !

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

La plus importante selon moi viendra d'une dématérialisation croissante de l'accompagnement aux créateurs d'entreprise avec par exemple des Business plan en ligne ou des plateformes d'échanges entre porteurs de projets et banques partenaires.

#### Si tu changeais de métier ?

Un métier dans l'optique...histoire d'y voir clair car je porte lentilles et/ou lunettes 😊 !!

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis arbitre au foot depuis plus de 13 ans (4 ans arbitre de touche et 9 ans central). Cela m'incite à suivre, les entraînements de jogging associés à cette activité pour garder la forme.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et soutenu une porteuse de projet, parmi les 1600 sur le territoire jusqu'à la finale du Concours Talents 2012 alors que cette dernière était handicapée, + de 50 ans et en recherche d'emploi.

Aujourd'hui, son Resto Bar, en périphérie de Sens, comprend 4 ou 5 salariés et sert 40 couverts par repas. Elle refuse du monde tous les jours !



## Kris MIRLAND

### Fondatrice et chasseuse de talents HANAYS PARTNER

IFAG Auxerre - Promotion 2007

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

Un Bac STT et DUT GACO effectué à Dijon m'amène à l'IFAG Auxerre. Je découvre le recrutement chez **MANPOWER** lors de différents stages. A ma sortie de l'école en 2007, je débute par de l'intérim au service Adv puis aux achats de l'entreprise **BLINI**.

Fin 2008, je cherche un CDI mais réponds tout de même à une offre de stage en tant que chargée de recherche (chasse pure) au sein du cabinet de recrutement **MACANDERS** à Paris. Convaincus de mon engagement, ils m'embauchent et je deviens rapidement Office Manager et bras droit d'un des associés. Je m'occupe alors de la gestion administrative et financière, du commercial et du recrutement de top managers pour des grandes entreprises. L'aventure dure 5 ans avec une belle évolution de 10 à 25 salariés. Le cabinet a ouvert des locaux à Nantes puis a racheté Nemrod à Lyon, un cabinet créé par un IFAGuien !

Fin 2013, je reviens en Bourgogne pour rejoindre mon mari et saisis l'opportunité offerte par **SCHIEVER**, spécialiste de la grande distribution avec 6000 salariés et 160 magasins détenus sous

enseignes : 74 magasins Atac, 8 Bi1, 10 Auchan en France et 4 en Pologne, Weldom, Bricoman, Flunch, Kiabi, Holi, et Maximarché. J'étais en charge du recrutement de la branche supermarchés en Bourgogne et Franche Comté (45 recrutements/an).

Trois ans plus tard, je reviens chez **MAC ANDERS** pour développer l'agence lyonnaise cette fois. Après 5,5 ans, je rejoins **CL CONSULTING GROUPE** comme chargée de recrutement.

En octobre 2022, je crée **HANAYS PARTNER** pour chasser les talents.

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

Le recrutement nécessite de plus en plus, d'aller hors des sentiers battus. Il faut rester en veille, être geek, trouver des formules sur le net pour faire ressortir des profils adéquats (Google webtracking) et parallèlement travailler en approche directe.

#### Si tu changeais de métier ?

Je partirai à l'étranger, aux Etats-Unis, en Europe ou Asie.

#### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et le sport en salle aujourd'hui après avoir été une patineuse artistique assidue durant 10 ans (niveau pré-bronze) et une figurante éclair dans « L'écume des jours » de Michel Gondry !

#### Tes plus belles réussites

- La progression et les résultats obtenus chez Mac Anders accompagnés d'une belle confiance des associés.
- Le fait d'avoir trouvé un profil atypique chez Schiever en peu de temps alors que ce dernier était en suspens depuis plusieurs mois



# Amandine REDOUTÉ

## Responsable achats et logistique HOPITAL DE CLAMECY

IFAG Auxerre - Promotion 2009

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

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

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

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# Lionel SEMION

## Directeur commercial BOURGOGNE RECYCLAGE

IFAG Auxerre - Promotion 1994

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

Après un BEP CAP Compta, j'ai fait un Bac G2 puis une prépa à l'expertise comptable. Ne souhaitant pas poursuivre dans ce domaine, j'intègre l'IFAG. Je fais ma 3<sup>e</sup> année en tant que contrôleur de gestion à l'armée puis quelques mois comme commercial dans une **société de transport de cars**. Je poursuis, fin 1994, comme Chef de rayon chez **Cora** (équipe de 7 personnes) et deviens parallèlement acheteur à la commission d'achats nationale de l'enseigne.

Au bout de 4 ans, je décide de **créer Eden transports** à Auxerre. L'aventure dure jusqu'en 2007 où je revends ma société après avoir connu une belle réussite.

Un bilan de compétences me fait aller vers la filière déchets. Je deviens responsable d'agences (Auxerre + Paris) chez **EDC** spécialisée dans les Dasri (Déchets d'activité soins à risques infectieux).

En 2009, je saisis une opportunité chez **Bourgogne recyclage**. Aujourd'hui, je dirige la partie commerciale (9 personnes) et exploitation (60 chauffeurs) de cette entreprise familiale qui existe depuis 62 ans et comprend 230 personnes pour collecter tout type de déchets (400 000 tonnes à l'année)

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La grande distribution a représenté une belle école d'apprentissage pour moi. J'ai compris l'importance de la psychologie dans les achats ou la vente mais aussi dans le management d'une équipe.

### La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois 3 essentiellement.

- Il y a de l'embauche (2 à 3% par an) pour des métiers comme opérateur de tri, grutier, commercial...
- Le Grenelle de l'environnement a eu cette vertu de contraindre les sociétés à recycler leurs déchets et à prouver leur filière de valorisation sous peine de taxes. Cette obligation devient vertueuse et s'intègre aujourd'hui davantage comme stratégie au sein des entreprises.
- Enfin, l'évolution des techniques de recyclage va nous permettre de transformer plus de déchets.

### Si tu changeais de métier ?

Créer à nouveau une société, dans n'importe quel domaine.

### Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport, je gère mon patrimoine et suis un grand amateur de vin. Peut-être que j'achèterai une vigne un jour !

### Tes plus belles réussites

- Indéniablement, la création de mon entreprise et les résultats obtenus.

Ce projet m'a permis de réaliser une ambition : être indépendant !

Mais cela m'a aussi apporté de la satisfaction, de l'assurance, un capital et le fait d'apprendre à décider.



# Philippe SOUCHE

## Global Business Development RICARD

IFAG Auxerre - Promotion 1995

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

Je suis entré chez **Ricard** en 1994 pour faire mon stage de fin d'études à l'IFAG Auxerre.

Chef de secteur nuit en Bourgogne durant 3 ans, j'ai eu l'occasion de retourner à Toulouse - ma région d'origine - pour occuper le poste de chef de secteur « hors domicile ». J'y suis resté de 1998 à 2001 puis j'ai été nommé chef des ventes Nuit à Paris Nous avons développé le secteur avec **une équipe de 6 personnes** jusqu'en 2005 puis j'ai créé une équipe nuit sur la Côte d'Azur avec **9 personnes** durant 18 mois jusqu'en 2007.

Je suis revenu sur Paris pendant 2 ans pour manager **une équipe de 5 personnes** en tant que chef des ventes nuit de Paris Intramuros (le plus gros en France). Puis on m'a demandé de reprendre la région de Bordeaux en tant que Directeur des Ventes. J'y suis resté 6 mois et en juin 2009, j'ai eu l'opportunité de me rapprocher de ma famille en devenant Directeur Adjoint des ventes IDF et **Directeur Hors-Domicile** avec 7 équipes de chefs de vente à piloter soit 40 personnes. Depuis 2015, je pilote les ventes France et Global de Pernod

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage de 6 mois sur la région de Bordeaux. Il a fallu réorganiser l'équipe de 55 personnes, remotiver les troupes (7 équipes de commerciaux sur 13 dép.), gérer les finances (80 M€ de CA) et obtenir des résultats rapidement. Une expérience très enrichissante d'un point de vue management.

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

L'évolution des modes de consommations : aujourd'hui l'alcool est davantage consommé à la maison et moins dans les débits de boissons autorisés. Nous adaptons nos forces de vente à ce contexte en mettant plus de commerciaux sur la grande distribution et moins sur le « hors domicile ». Deuxième exemple : la consommation d'alcool se décale de la journée vers le soir et de la semaine vers le week-end.

### Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur plutôt dans la promotion immobilière.

### Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le jet-ski plutôt en été et le ski en hiver. Sans oublier les virées en bateau que j'organise pour y allier un autre plaisir : la pêche sous-marine.

### Tes plus belles réussites

- Avoir trouvé la femme qui me supporte depuis plus de dix ans, qui m'a toujours aidé dans mon évolution professionnelle alors qu'elle-même est chef d'entreprise.
- Je suis heureux aussi d'avoir su évoluer chez Ricard, depuis plus de 20 ans. J'y ai commencé en tant que simple vendeur pour devenir cadre supérieur aujourd'hui.





# Wilfried SOUCHET

Directeur général pôle presse  
RICCOBONO GROUP (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, réduits 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. En 2022, je deviens DG Pôle presse du Groupe Riccobono.

## 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 connaissons demain encore une baisse d'activité doublée d'une concentration des acteurs.

Ceux qui survivront seront 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.



## Sabrina TSCHANN

Chef des ventes Rhône Alpes Auvergne  
EPTA France (Fab. machines /froid)

IFAG Auxerre - Promotion 2010

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

Après un BTS Technico-Commercial, j'ai poursuivi mes études à l'Université de Dijon où j'ai passé une Maîtrise en Administration et Gestion des Entreprises. Estimant ne pas avoir assez d'expérience professionnelle, j'ai décidé de rejoindre l'IFAG intégré directement en 2<sup>ème</sup> année, afin d'y poursuivre un cursus en alternance. Parallèlement, j'ai suivi les cours du Master 2 Gouvernance des Entreprises Familiales et Patrimoniales proposé en second diplôme par l'IFAG.

Pendant mes premières années d'études à Dijon, je travaillais les week-ends et les vacances scolaires pour l'enseigne **GEANT CASINO**. Quand je suis venue habiter à Auxerre pour l'IFAG, j'ai trouvé un poste de Manager Commercial en alternance chez Casino. Une fois mon diplôme en poche, l'enseigne me propose un CDI de Manager Commercial. Je reste encore 9 mois à piloter une équipe de 6 à 9 personnes et développer mon secteur.

Après ces 6/7 années d'ancienneté cumulée chez Géant Casino, j'intègre la société **HERMES METAL**, filiale du groupe HMY, leader international dans la conception et la fabrication d'équipements pour les espaces commerciaux.

De Mai 2011 à Dec 2016 j'évolue d'un poste de Responsable Administration des ventes à chef des ventes. Après 5 ans d'une belle aventure, je rejoins en tant que Responsable comptes clefs GMS, une société spécialisée dans les équipements électroniques : **CHARVET DIGITAL MEDIA**.

Un an plus tard, début 2018, le **GROUP EPTA** leader de la réfrigération commerciale me propose un nouveau challenge : chef des ventes de la région Rhône Alpes Auvergne.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passée d'un fonctionnement BtoC au BtoB avec des centrales d'achats comme clients principaux. La culture d'entreprise n'est pas la même et les problématiques commerciales ne connaissent pas les mêmes cycles !

### Si tu changeais de métier ?

Je monterais ma société. Un vœu après tout réalisable. Si j'ajoute « dans la mode », ça devient davantage...un rêve !

### Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire de la peinture sur toile même si j'ai peu de temps à consacrer à cette passion. Pour me détendre, le shopping et la mode. Enfin, les sports d'hiver permettent également de me ressourcer !

### Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir réussi un double diplôme : le titre IFAG et le Master 2 GEFP tout en étant en alternance chez Casino.
- Lors de mon embauche chez Géant Casino, mon prédécesseur avait réalisé une croissance à 2 chiffres sur certains rayons. Nouvelle sur ce secteur, j'ai pu réaliser à mon tour de nouvelles progressions sur ces chiffres déjà très ambitieux, notamment durant la fin d'année. Un vrai challenge !