

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



# **DIRECTION & MANAGEMENT**

**CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS**



## Fanny ABOU

### Directrice adjointe HOLIDAY INN EXPRESS LILLE CENTRE

IFAG Paris - Promotion 2013

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

L'hôtellerie, pour moi, c'est un métier de passion. J'ai expérimenté tous les métiers opérationnels : serveuse, réceptionniste, femme de chambre, organisatrice d'événements. Dès 2016, j'ai évolué au service commercial du siège de **MARRIOTT CANADA** où j'ai proposé, pendant plus de 2,5 ans, une offre commerciale pour les particuliers ou entreprises grâce à la large gamme d'hôtels du 2 au 5 étoiles à travers le Canada.

En octobre 2018, je rejoins **W MONTREAL HOTEL** en tant que Sales Manager. Ma mission consistait à répondre aux demandes des entreprises, des gouvernements et des particuliers concernant les blocs de chambre, les espaces de réunion et autres services de l'hôtel. Je coordonnais également le service à la clientèle pour nos clients VIP.

Après 6 ans au Canada, je reviens en France en 2021 pour prendre la direction adjointe du **CAMPANILE** à Aix en Provence. Quelques mois plus tard, je saisis l'opportunité de devenir Directeur de l'hébergement au **CLUB MED ALPE D'HUEZ** où j'ai dirigé et coordonné une centaine de personnes.

En 2023, je prends la direction de **l'HOTEL**

**LYON OUEST** pendant 2 ans puis je migre vers le Nord pour devenir adjointe de Direction du **HOLIDAY INN EXPRESS LILLE CENTRE**.

#### Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime l'hôtellerie et être au service du client, j'essaie de faire en sorte que le service rendu soit de haut niveau. Je n'hésite donc pas à changer les processus et à améliorer nos outils de travail dès que je pense qu'ils ne sont pas adaptés.

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

J'étais femme de chambre en arrivant à Toronto, j'ai attendu 1 an que mon entreprise me propose un poste à la réception, ils me l'ont refusé 2 fois de suite. J'ai postulé chez Marriott, j'ai été prise tout de suite ! Je mettais la faute sur mon anglais, mais tant que je ne croyais pas en moi, il était très difficile de convaincre les employeurs.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionnée de danse, je fais du Tango argentin. J'ai aussi une passion pour la psychologie, je souhaiterais suivre des cours du soir, mais ça m'engage à ne pas déménager pendant quelques années et pour moi, c'est compliqué...

#### Ton ambition ?

À moyen terme je souhaiterais travailler au service développement, afin d'agrandir l'entreprise et d'aider à l'ouverture de nouveaux hôtels.

A long terme, je souhaite devenir Directeur d'hôtel

#### Ta philosophie de vie ?

« Rester, c'est exister.  
Voyager c'est vivre »



# 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<sup>er</sup> revendeur IT et système intégrateur d'Allemagne et le 1<sup>er</sup> 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](https://inmac-wstore.com)



# Damien AUDRAIN

## Directeur Général adjoint GL EVENTS AUDIOVISUAL & POWER

IFAG Lyon - Promotion 2005

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

Après mon Deug de math/informatique, j'ai voulu entreprendre des études plus concrètes. L'IFAG, découverte lors d'un salon étudiant, m'a offert la possibilité de décrocher dès ma 3<sup>e</sup> année, un poste en CDD de 18 mois chez **SAVOUR CLUB**. J'avais pour mission d'effectuer le contrôle de gestion des 15 magasins et d'y implanter un ERP. A la suite de cette 1<sup>ère</sup> expérience, les entretiens d'embauche montrent que mon anglais est insuffisant. Je pars travailler 6 mois dans un **cabinet de finance** en Angleterre.

De retour sur Lyon en octobre 2006, je suis embauché chez **GL EVENTS**, en tant que contrôleur de gestion junior. Trois ans plus tard, j'effectue un remplacement de 6 mois, sur Paris. Ce test m'a permis de passer contrôleur de gestion senior en rentrant sur Lyon. Deux ans plus tard, je suis promu responsable du contrôle de gestion (3 personnes) et pilote, en plus le service clients, (6 personnes) puis j'élargis mon périmètre à l'International et deviens Corporate controlling Manager – SI Finance et dès 2019, je dirige les études informatiques transverses.

En 2021, je tente une nouvelle aventure dans le conseil aux entreprises en devenant le directeur de Lyon chez **SYNVANCE**. Un nouveau défi !

Deux ans plus tard, je reviens chez **GL EVENTS** au poste de DGA.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage à Paris dans l'activité mobilier de GL Events. Mon responsable de l'époque était extrêmement exigeant et me sollicitait beaucoup. C'était une forme de test qui m'a permis de progresser très vite et d'obtenir le poste que j'occupe aujourd'hui.

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

Il faudra maîtriser les SI des entreprises (SAP...) en plus des traditionnels Excel, Access absolument indispensables. L'anglais est déjà une réalité et s'avère incontournable. Enfin, le contrôleur de gestion doit aimer aller vers les autres. Le métier est transverse et doit être une source de solutions pragmatiques pour les dirigeants des entreprises.

### Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'urbanfoot 1 à 2f/sem plus les sports de saisons (ski...). De temps en temps, j'interviens à l'IFAG en tant que jury lors de concours d'entrée.

### Tes plus belles réussites

- Avoir participé - au quotidien - à l'évolution d'un collaborateur, IFAGuien de surcroît ! Aujourd'hui, il occupe mon ancien poste de contrôleur de gestion.



# Vincent BARNES

## Secrétaire Général de la LA COMPAGNIE MÉDOCAINE DES GRANDS CRUS

IFAG Toulouse - Promotion 1998

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

J'ai rejoint **L'OPERA DE BORDEAUX** (350 salariés – 25 M€ de budget) et sa nouvelle équipe de direction fin 1997 afin de mettre en place le contrôle de gestion. Après une intense période de restructuration et de normalisation des procédures, un service des finances et des achats, dont on m'a confié la responsabilité, a pu voir le jour en 2000.

J'ai ensuite occupé dans cette structure les fonctions de DAF Adjoint (2002 – 2004). Ces années passées à l'Opéra ont été très riches : elles m'ont permis d'entamer une vie professionnelle intense me permettant de concilier ma formation de départ avec une passion personnelle, celle de la musique.

Peut-être parce que je suis profondément attaché à la région bordelaise, c'est le marché du vin qui a ensuite retenu mon intérêt et ma curiosité. J'ai occupé les fonctions de DAF de **LA COMPAGNIE MÉDOCAINE DES GRANDS CRUS** en manageant une équipe de 7 personnes. Dix-huit ans plus tard en 2020, je deviens Secrétaire Générale de cette Compagnie. Notre CA varie de 35 à 50 M€ selon les campagnes de primeurs.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les deux entreprises dans lesquelles j'ai travaillées m'ont demandé de restructurer totalement mon service voire au-delà. A chaque fois, il s'agit de remettre de l'ordre, revoir les procédures, re-staffer les équipes. Un challenge passionnant !

### La tendance à venir sur ton marché ?

Les propriétaires vont faire des vins de plus en plus qualitatifs et très brandés avec des segments de marque 1<sup>ers</sup> vins/2<sup>e</sup> vins/3<sup>e</sup> vins.

Les châteaux propriétaires de grands crus vont mettre à disposition des négociants leur « Brand Ambassador ». Leur mission : parler de la marque, tenir un discours sur la propriété, le vin...

### Si tu changeais de métier ?

Sans doute revenir vers le chant. A une époque de ma vie, j'ai été intermittent du spectacle en tant que chanteur lyrique ce qui m'a permis de pas mal voyager. J'ai fait partie d'un chœur et enregistré des disques baroques.

### Et pendant ton temps libre ?

Aujourd'hui, je cours 4h/semaine afin de pouvoir faire des marathons ou semi-marathons.

### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à donner du sens et à obtenir l'adhésion des équipes lors des restructurations que j'ai menées.

Un accompagnement au changement qui a nécessité de garder le cap quelles que soient les obstacles et de retrousser ses manches pour montrer l'exemple et obtenir une réelle légitimité.



# Thibault BEAUJOT

## General Manager PANETON BAKERY (Boulangerie)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

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

Mon parcours est assez atypique : après un BTS électrotechnique, et fort d'une expérience de journaliste sportif amateur, je me réoriente vers le marketing en effectuant un DEES Marketing (Bachelor). J'intègre l'IFAG en 2006 via l'admission parallèle et effectue deux années en alternance en tant que Responsable Marketing/Communication pour la chaîne de restaurants « **LA BOUCHERIE** ». Depuis toujours attiré par l'international, je décroche à la sortie de l'école, grâce à notre réseau Alumni, un stage à Montréal au sein de la filiale Canadienne des **LABORATOIRES BOIRON**. Celui-ci se transforme en emploi permanent. Durant 5 années, j'occupe plusieurs postes en Marketing puis Ventes jusqu'à créer et occuper le poste de Trade Marketing Manager. Cette expérience me permet de me découvrir une passion pour la distribution et les FMCG (Fast Moving Customer Goods).

Fin 2013, je ressens le besoin de changer d'air, de me fixer de nouveaux défis, notamment celui d'évoluer dans un environnement 100% anglophone.

Je m'envole pour le pays des All Blacks où je rejoins **RECKITT BENCKISER**, fabriquant des marques Nurofen, Veet et Durex, etc. En 2019, je deviens National Business Manager de **L'ORÉAL**. Trois ans plus tard, **PANETON BAKERY** (Boulangerie) me propose de devenir General Manager.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Boiron Canada : passer de stagiaire à « bras gauche » du Président, comme mon patron aimait me surnommer, en seulement 5 ans... Ce fut une expérience très riche. J'y ai énormément appris, découvert les ventes, le management d'équipe et senti ma carrière décoller. J'ai aussi eu la chance de rencontrer Thierry Boiron, Président des laboratoires éponymes, et ancien IFAGuien, un homme très inspirant...

### Et pendant ton temps libre ?

Surf l'été, ski l'hiver. Sinon, je suis devenu Président de la French New Zealand Chamber of Commerce (FNZCCI) qui me permet de rencontrer beaucoup de représentants de marques française souhaitant s'installer en NZ.

### Tes plus belles réussites

- Avoir le sentiment d'avoir trouvé ma voix dans un domaine stimulant et qui me passionne
- Être devenu bilingue en anglais... même si je n'ai pas encore perdu mon accent bien français !



## Gilles BERLIET

Country Manager – CEE Region  
SAMES (équipements de peinture)

IFAG Lyon - Promotion 2008

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

L'IFAG est la seule école de commerce à m'avoir accepté après mon BTS Productique mécanique. J'ai pu ainsi suivre mes études en alternance en tant que chargé de recrutement chez **ADECCO** puis responsable adjoint chez **NORAUTO**. Mon diplôme en poche, je pars à Manchester pour améliorer mon anglais et rejoins la société française **SAMES TECHNOLOGIES** (pulvérisateur de peinture). J'y reste 1 an à faire du commercial et marketing puis reviens au siège de l'entreprise à Grenoble au poste de responsable commercial export (11 distributeurs & 4 filiales dont l'Afrique du Sud, Colombie, Inde, Russie, EMEA, ...).

Je voyageais 80% de mon temps ! En 2015, je décide de poser mes valises en Rép. Tchèque chez **ITS**. Quelques mois plus tard, je monte ma société de conseil en exportation. C'est ainsi que je rencontre le propriétaire du Groupe **SOLTEN**, spécialisé dans les services linguistiques ou je deviendrai General Manager Europe avec 40 collaborateurs, 3,5 M€ de CA en 2020.

Après une pose d'un an, je suis revenu à mes premières amours en retrouvant, à Prague, la société **SAMES** en tant que Country Manager Europe.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Les outils de traduction automatique comme Google Translate représentent une menace pour les sociétés comme la nôtre. Nous voyons ce changement comme une opportunité en utilisant la technologie pour optimiser nos produits existants. Nous offrons aujourd'hui à nos clients la possibilité d'utiliser ces nouvelles avancées (traduction automatique).

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon expérience internationale me permet aujourd'hui de piloter une équipe constituée de 9 nationalités. Ma formation technique et commerciale et ma vision à 360° de l'entreprise. Mon âge (34 ans en 2018) me permet également d'être encore proche des jeunes générations et crédible face à des profils expérimentés.

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

Trois choses essentielles : rien n'est acquis, les efforts paient, le travail collectif/en équipe est toujours plus riche que le travail seul/individuel.

### Et pendant ton temps libre ?

Je garde mon attache à la France et retrouve mes amis autour d'un bon vin. Je me libère l'esprit en faisant du sport.

### Ton ambition ?

Continuer à m'améliorer, à apprendre, à grandir pour rayonner sur mon environnement.

Voir mes équipes grandir et que les projets construits ensemble voient le jour.

### Ta philosophie de vie ?

3 piliers : le respect, la communication et le challenge.

Après, il y a aussi la famille, les amis et le sport qui sont indispensables pour profiter !



# Christophe BERTONCINI

## Directeur Général MSX INTERNATIONAL (Services mobilité / automobiles)

IFAG Lyon - Promotion 1989

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

J'avais depuis toujours la passion de la mécanique et l'envie d'embrasser une carrière entrepreneuriale. Mon stage de 3<sup>e</sup> année à l'IFAG s'est déroulé chez **FORD** : j'y suis resté 17 ans ! J'ai été recruté comme chef de région après-vente à Paris pendant un an, puis j'ai enchaîné les postes commerciaux, marketing, une quinzaine en tout. J'ai entre autres assumé les fonctions de Directeur de la planification des ventes et de la distribution, Directeur technique de la qualité, Directeur des ventes de **VOLVO AUTOMOBILES FRANCE**.

En novembre 2006, j'ai rejoint **FIAT FRANCE** en tant que directeur de la marque Fiat Professional, avant d'être promu en janvier 2010 à la direction des ventes flottes Italie et Europe, à Turin.

En août 2010, je suis nommé Directeur Général de **FIAT FRANCE** et en juillet 2012, je reviens au siège de Fiat à Turin pour prendre la Direction de la flotte et des véhicules d'occasion de la zone EMEA (Europe, The Middle East et Africa).

En charge du développement de toutes les marques du groupe, je manage 200

personnes en Italie et toutes les équipes d'une quarantaine de pays.

En 2016, je prends la direction de **FCA** en Russie. En 2018, je prends la Direction Générale de **MSX INTERNATIONAL**, un fournisseur de services aux constructeurs automobiles.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est probablement ma première expérience de management, lorsque je suis devenu directeur régional chez Ford en 1993. Pour la première fois, j'ai géré mon travail mais aussi une équipe, ce qui oblige à se remettre en question.

### Si tu changeais de métier ?

Je pourrais exercer mes fonctions de management dans n'importe quelle autre activité. Je m'orienterais peut-être dans l'immobilier, domaine qui m'intéresse particulièrement.

### Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire du vélo, tennis, golf, moto, rugby...même si je manque de temps aujourd'hui et consacre la plupart de mon temps libre aux membres de ma famille.

### Tes plus belles réussites

- Aucun exemple particulier ne me vient à l'esprit. Ce qui a été le plus valorisant à mon sens, c'est d'être parvenu à chaque fois, au sein des différents postes dans ma carrière, à fédérer une équipe autour des objectifs que l'on s'était assignés.
- Au sein d'une entreprise, c'est encore la dimension humaine la plus importante, plus que la progression des résultats chiffrés que j'ai menés à bien.



## Stéphane BES DE BERC

### Directeur général Adjoint Randstad Risesmart RANDSTAD ENTERPRISE

IFAG Lyon - Promotion 1993

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

Depuis ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG, j'ai toujours travaillé dans les RH. J'ai commencé par diriger durant 5 ans une puis deux agences de travail temporaire chez **REGIT** (devenu VediorBis). En 1996, une formation à l'ICG m'amène à évoluer vers un poste de Responsable sécurité d'une région chez VediorBis Garant des outils qualité/sécurité/ juridique/ informatique pour une vingtaine d'agences. Trois ans plus tard, je participe à la création de la filiale Prévention du Groupe : **CAPSECUR CONSEIL**, et j'ai en charge l'élaboration de l'offre conseil et formation et la gestion des ressources...

L'aventure dure 12 ans jusqu'à fin 2014 où le Groupe Randstad regroupe ses 4 filiales spécialisées en Conseil RH en une seule : **HR CONSULTANCY PARTNERS**. Depuis, je suis en charge de l'expertise Vie au Travail avec une équipe de 35 collaborateurs comprenant des ingénieurs sécurité au travail, des psychologues et des formateurs... L'objectif : accompagner les organisations sur les diagnostics des Risques Psycho-sociaux, la pénibilité...

En 2021, je deviens DGA de **RANDSTAD RISESMART FRANCE**, le cabinet de conseil en ressources humaines du groupe Randstad France. Nous associons le meilleur des technologies digitales à une expertise RH pointue.

#### La tendance à venir sur ton marché ?

Nous sommes progressivement passés de la santé physique au travail (du temps de l'industrialisation) à la santé mentale (avec l'émergence des suicides, harcèlements ou burn-out...) à aujourd'hui la Qualité de vie au Travail et à une vision de santé globale.

#### Tes motivations dans ton job ?

Contribuer à améliorer les conditions de travail des salariés et des managers dans des environnements complexes. Cela est certainement lié au fait que jeune manager j'ai été confronté à des accidents graves dans le milieu de la chimie ou du nucléaire.

#### Si tu changeais de métier ?

Probablement pour m'investir au sein d'une PME dans le milieu industriel par une reprise d'entreprise. J'aime la partie production d'une entreprise.

#### Et pendant ton temps libre ?

J'ai eu un coup de cœur il y a quelques années pour l'apiculture et suis devenu amateur avec 3 modestes ruches en Ardèche après avoir suivi des cours. Sinon, je fais régulièrement des sports de montagne (rando, canyoning, ski) et ai une vie culturelle riche (expo, spectacles voyages...).

#### Qu'as-tu réussi à changer dans ton job ?

Avoir réussi à inculquer « une orientation client » à l'ensemble des collaborateurs de mes équipes. S'obliger à imaginer le bénéfice client de nos actions quotidiennes me semble primordial dans un contexte économique exigeant et « sélectif ».

#### Ta philosophie de vie ?

Donner plus d'agilité aux organisations pour mieux coller aux attentes du marché. Dans ce sens, je propose des changements d'organisation au sein de ma structure pour nous adapter à ces évolutions.



## Carol BLERY

Co-founder and Director of the Board  
BVI PARTNERS SRO

IFAG Paris - Promotion 1989

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

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

Laboratoire qui fusionna quelques années plus tard avec le groupe Sanofi puis Aventis, pour lequel je travaille toujours aujourd'hui. J'ai occupé divers postes de contrôle de gestion, financiers au sein de diverses structures du groupe, qui m'ont conduit à ma récente nomination à la direction des finances et du contrôle de gestion des 16 usines de la division Chimie/Biotech chez **SANOFI-AVENTIS**.

Je suis également directeur général d'une joint-venture avec **MITSUBISHI** Tanabe Pharma Corporation. En 2012, je pars à Moscou pour prendre la direction financière de Sanofi-Aventis Eurasia et Russia que j'occuperai 5 ans

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

### Ton expérience la plus marquante ?

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



## Yvan BOULAT

Directeur de la division aquariums France  
GROUPE ASPRO PARKS

IFAG Lyon - Promotion 1995

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

J'ai commencé ma carrière en faisant du commercial chez **Canon** dès ma 3e année à l'IFAG. Je suis resté 1 an à vendre des photocopieurs du côté de St Etienne et j'ai continué 3 ans sur Lyon.

Puis **DHL** m'a débauché pour devenir Key Account Manager du client HP. Mon rôle consiste alors à faire de la gestion des flux avec l'Europe depuis l'aéroport de St Exupéry. Ce type de commercial, exercé durant 2 ans, ne m'a pas particulièrement intéressé. J'ai cherché à revenir à ce qui m'avait plu lorsque j'étais **responsable du BDE à l'IFAG** : l'organisation d'événements.

C'est ainsi que **le Palais des Congrès de Lyon** m'embauche en tant que chef de projet. J'y organise durant 4 ans des dizaines de congrès avec 3/4000 personnes. Et puis l'envie d'évoluer m'amène à répondre à une annonce pour être directeur d'un site en liquidation que les propriétaires espagnols voulaient redresser en 24 mois ! Il s'agit de **l'Aquarium de Lyon** que je dirige depuis cette époque (2005). Le parc Indoor tenu par 23 salariés, accueille 170 000 visiteurs par an puis est redevenu bénéficiaire.

En 2015, je saisis une opportunité pour prendre en charge la direction des Aquariums de France au sein du **Groupe Aspro Parks**, leader du secteur avec 68 parcs/centres en Europe et plus de 2000 collaborateurs.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Deux mois après mon arrivée ici, il y a eu une fuite dans le grand bassin. De goutte à goutte, celle-ci est passée à 600l/jour. Le propriétaire ne voulait pas investir un centime dans des travaux. Il a fallu rester calme et pugnace, gagner la confiance des collaborateurs, monter des dossiers auprès des assurances sachant que la fuite et les travaux ont duré un an !

### La tendance à venir dans ton métier ?

Il n'y aura pas de mouvements d'acteurs majeurs car tous les parcs de loisirs sont entre les mains de 3 ou 4 opérateurs européens. Deux choses font évoluer nos fréquentations : la nouveauté et la pluie. Il nous faudrait un moyen à l'avenir d'avoir constamment du mauvais temps !

### Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'humanitaire en mettant à profit mes compétences dans la logistique, par exemple.

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille ! Sinon, je fais de l'Aïkido et du ski.

### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à toujours faire passer ma vie personnelle avant le reste
- La prise de fonction à l'Aquarium de Lyon. Le site ne se portait pas bien et je n'avais pas d'aptitudes particulières pour gérer un lieu qui présente deux contraintes majeures : l'ouverture au grand public et la « gestion du vivant » (animaux). De fait, nous sommes sous la tutelle du Préfet et des services sanitaires qui vérifient en permanence la qualité de l'air, l'eau... Un vrai défi au quotidien !



# David BOURNAT

## Directeur Grands Projets Bureaux IDF JONES LANG LASALLE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

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

Grâce à l'IFAG ! A l'époque, je cherchais encore ma voie comme beaucoup. Le conseil, l'immobilier...ça ne me parlait pas vraiment. Un heureux hasard a fait que mon premier stage se déroule dans une agence immobilière. « Mordu », j'ai poursuivi dans ce domaine, exclusivement dans le conseil dédié aux entreprises.

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'île de France. Depuis 2020, je dirige l'équipe Grands Projets (bureaux > 5000m<sup>2</sup>), Département Leasing Markets Advisory.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans aucun doute celle que je vis depuis 4 ans. Gérer des clients et actifs stratégiques, manager avant 30 ans, dans un contexte économique délicat... tout cela est un formidable challenge, parfois difficile mais qui a parfaitement répondu à mon souhait de progresser.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Depuis longtemps déjà nous ne sommes plus de simples brokers. Nous intervenons de plus en plus en amont de projets complexes, avec une palette de services : expertise, consulting, project management, aménagements... la transaction n'est qu'une étape. Beaucoup ont compris l'impact de l'immobilier sur les performances tant financières qu'humaines de l'entreprise, d'autant plus qu'un immeuble de 2012 sera plus vertueux et au moins 50% plus économe en énergies que celui construit seulement 5 ans auparavant.

### Si tu changeais de métier ?

A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux petites filles qui me réclament beaucoup d'attention ! En parallèle, je consacre du temps au VTT, à la musique, l'automobile ou le sport en général.

### Tes plus belles réussites

- J'ai toujours été un challenger, intervenant sur des secteurs réputés plus difficiles où ma position commerciale était à construire. Convaincre et « gagner » dans ces conditions apporte de très belles satisfactions.
- Chaque fois que mon action ou mon envie offre de nouvelles perspectives à mes collaborateurs.



## Rémi BUISSON

Responsable Département SI Métiers  
FONDATION DE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1995

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

Après un DUT de gestion informatique et une formation à l'IFAG, j'intègre la **Croix-Rouge Française** en tant que contrôleur de gestion et responsable informatique de deux établissements.

Deux ans plus tard, je rejoins la DSI du siège de **Bouygues Télécom** et travaille sur l'homologation des Systèmes d'information ainsi que l'accompagnement des Directions de l'entreprise. Les process fortement structurés de cette grande société m'ont permis d'apprendre rapidement le fonctionnement d'une DSI performant ainsi que les différentes méthodes de gestion de projets.

Trois ans plus tard, mon souhait d'évolution professionnelle m'a conduit au poste de consultant informatique auprès du **Groupe Stéria**. Durant 8 années, j'ai participé et piloté des projets auprès de grandes enseignes dans le secteur bancaire et celui de l'énergie.

En 2008, je rejoins la **Fondation de France (FDF)** en tant que chef de projet avec pour mission la création d'un portail couvrant les besoins de différents métiers de la structure. Depuis 2015, je suis à la tête du département SI métiers.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je me souviens avoir innocemment transmis à un collègue mes diagnostics d'une situation épineuse à laquelle j'avais trouvé une solution performante et inventive. En s'attribuant mon travail, il m'a permis d'apprendre à valoriser mes contributions et à faire preuve de discernement. L'on apprend beaucoup de ses erreurs, à condition d'en tirer de bonnes leçons !

### La tendance à venir dans ton métier ?

Les entreprises liées à l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) en devenant de plus en plus performantes, mobilisent les Systèmes d'Informations dans l'élaboration de leur stratégie.

### Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier qui mêle conception et travail manuel proche de la nature

### Et pendant ton temps libre ?

Les enfants m'occupent beaucoup ! J'aime bricoler et les activités en lien avec la nature. J'apporte mes compétences au sein d'une petite association en tant que bénévole. Je pratique régulièrement deux sports : le VTT et le tennis.

### Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir répondu aux attentes de mes clients internes ou externes et la confiance qu'ils peuvent me témoigner.
- Le plaisir de mobiliser une équipe dans un climat chaleureux et de respect mutuel.
- Avoir soutenu une petite association dans sa croissance lui permettant de croître en termes de volume de bénéficiaires aidés.



## Philippe CALBEL

### CEO

### PIMO / BLOW France (Biotechnologie)

IFAG Paris - Promotion 2003

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

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



## Jean-Luc CAMERANO

Directeur d'enseignes  
EURIAL ULTRA-FRAIS

IFAG Lyon - Promotion 1992

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

Dans le cadre de ma dernière année IFAG en entreprise, j'ai intégré le groupe **NESTLE** en juin 1991, au sein de la division produits laitiers frais, en tant que Responsable de secteur, puis j'ai évolué comme Formateur Merchandiseur régional au sein de la région Est. Pour enrichir mon parcours, j'ai rejoint le service marketing en tant que chef de produits sur les desserts ultra-frais, pendant 2 ans et demi.

Puis retour au commerce en tant que Responsable de la région Rhône-Alpes. J'ai ensuite intégré la division Glaces et Surgelés du groupe Nestlé, en prenant un poste de Responsable Marketing Enseignes. Je passe ensuite à la négociation pendant 5 ans comme Responsable d'Enseignes. Enfin, je prends la Direction du Développement Commercial et deviens mi 2012, Directeur National des Ventes de Nestlé Grand Froid (67 personnes + 25 stagiaires en été, 300 M€ de CA avec une répartition : 55% Glaces / 45% surgelés.

Après 27 ans passé chez Nestlé, je rejoins en tant que Directeur d'enseigne début 2018 le Groupe AGRIAL et sa filiale **EURIAL ULTRA FRAIS**, N°1 des MDD sur les yaourts nature et aromatisés, spécialités, allégés, crèmes, flans, mousse, bifidus et fromage frais.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au marketing fut un levier pour ma carrière et une source d'enrichissement importante en termes de stratégie, de culture marché/produits, de connaissance des différents métiers car nous devions travailler avec toutes les fonctions de l'entreprise.

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

Les métiers du commerce représentent l'avenir. Ils sont incontournables et deviennent de plus en plus stratégiques dans les organisations avec l'émergence de nouveaux métiers comme le Category Management qui font la jonction Marketing/Vente.

### Si tu changeais de métier ?

Un métier autour du sport, entraîner et développer des jeunes en formation par exemple.

### Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport pour m'entretenir et voyager. J'adore cette activité : chaque année, avec ma famille, nous visitons une capitale européenne.

### Tes plus belles réussites

- La création d'une nouvelle démarche catégorielle et de segmentation du rayon nommée « Impulsion Grand Froid » lorsque j'étais au développement commercial de Nestlé. J'ai participé à des conférences et eu des articles dans la presse professionnelle autour de ce concept.
- Des satisfactions humaines : lorsque vous faites évoluer des collaborateurs, ou que vous réussissez à fédérer et motiver une équipe, autour d'un projet collectif, avec le succès au bout.



# Thierry CHABROUX

## Directeur MAISON DES ENTREPRISES - CAP NORD

IFAG Montluçon - Promotion 2000

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

J'ai eu la charge de missions de développement économique pour la plupart des acteurs territoriaux de la création d'entreprises et de l'innovation : **CHAMBRES CONSULAIRES, COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION, CONSEIL RÉGIONAL, ÉTAT (MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE)**.

J'ai ensuite été directeur d'**UN CLUSTER ET PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ** en charge de l'innovation dans l'industrie du Sport (Saint Etienne).

J'ai créé, avec des associés, une entreprise de conseil en stratégie et finance, et une entreprise de management de sportifs professionnels, toujours actives.

Depuis 2012 ans, je dirige la **MAISON DES ENTREPRISES DU PLATEAU NORD DE LA MÉTROPOLE DE LYON (CAP NORD)** : un lieu totem qui informe à la création d'entreprise, accompagne les jeunes entrepreneurs dans un incubateur, fédère les initiatives en faveur du développement économique et de l'emploi. Depuis 2012, nous avons accompagné plus de 110 entreprises et mentoré 500 porteurs de projets

### Les tendances à venir dans ton métier ?

L'accompagnement à la création a beaucoup évolué au cours des vingt dernières. L'appétence à entreprendre a grandi au cœur des populations, avec beaucoup de chimères. Nous risquons de vivre une désillusion pour beaucoup, comme cela apparaît déjà dans l'univers souvent fantasmé de la start-up, ou des formes de coaching divers et variés. Accompagner des créateurs, c'est les servir avec lucidité, pas seulement les pousser à s'investir sans avoir pris le temps de l'analyse.

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

Que pour être heureux, il faut interroger chacune de ses pensées, ou chacune des injonctions à agir, et se demander si cela est juste, et si cela concoure à faire le bien. Parler et agir avec fiabilité même si cela ne sert pas nos intérêts.

### Et pendant ton temps libre ?

Mes activités m'amènent à voyager beaucoup, et j'en profite pour y associer mon goût pour l'histoire et l'art. Le basketball, la Bande Dessinée, le Cinéma et la philosophie sont mes autres hobbies.

### Ta philosophie de vie ?

*"Faites le bien par petits bouts, là où vous êtes. Car ce sont ces petits bouts de bien, une fois assemblés, qui transforment le monde"*

### Liens utiles

[www.capnord.org](http://www.capnord.org)

[www.gagencywomen.com](http://www.gagencywomen.com)



## Claude CHARTIER

Directeur Général Adjoint des Services  
VILLE DE COMPIÈGNE

IFAG Paris - Promotion 1995

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

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

Après 4 ans, via un cabinet de recrutement, j'ai trouvé un projet et des collaborateurs motivants à la **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION DE CHALONS-EN-CHAMPAGNE** (70 000 hab), en tant que directeur financier, où j'encadre une équipe de 5 personnes.

En août 2012, je deviens DGA Adjoint Ressources et moyens à la **VILLE DU CANNET** (43 000 hab). En août 2015, **LA VILLE DE COLMAR** me propose le même poste avec un périmètre élargi : ville de 70 000 hab. et communauté d'agglo de 105 000 hab.

Depuis mars 2021, J'occupe le poste de Directeur Général Adjoint en charge du pôle Finances à la **VILLE DE COMPIÈGNE** et à l'Agglomération de la Région de Compiègne depuis mars 2021.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# Alban CHATAGNON

## Managing Director EUROFISCALIS

IFAG Lyon - Promotion 2009

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

J'ai commencé mon parcours dans la Publicité en tant que Customer Relationship Manager chez **PUBLICIS GROUPE**. Un an plus tard, je rejoins **DANONE** où, durant un peu plus de trois je suis responsable de secteur puis j'évolue au poste de Category Manager.

Mi 2014, je démissionne pour rejoindre mon amie à Hong Kong où je réside et travaille depuis lors. Même si nous travaillons beaucoup en anglais, les cours de Mandarin m'ont permis d'obtenir un 1er emploi de Business Development Manager chez **ET-PROJEKT ASIA PACIFIC**. Les obligations pour obtenir un visa de travail m'ont contraint à changer rapidement de job pour intégrer **GASOL**, une agence de communication, en tant que Sales and Marketing Manager.

En février 2016 j'intègre **ASD GROUP WORLD TAX**, (100 personnes, 9M€ de CA). Je dirigeais le développement de la Zone Asie avec une équipe de 5 personnes à Hong Kong proposant la représentation fiscale, le sourcing fournisseurs et le consulting pour s'implanter en Asie. En 2020, je pilote le bureau hongkongais.

Après 7 ans, je rejoins **EUROFISCALIS** en avril 2023 est un cabinet fiscal spécialisé dans la TVA internationale.

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

Notre CA connaît chaque année une progression à deux chiffres car notre offre de services correspond parfaitement aux besoins des grands leaders de la vente en ligne (Amazon...) ou des marques ayant besoin de sous-traiter leur fabrication en Asie.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon adaptabilité, ma connaissance transverse des process et ratio de rentabilité d'une entreprise quelle que soit sa taille société sans oublier le fait d'être pro-actif dans mon job et force de propositions.

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

La vie à l'étranger, surtout en chine où l'accès à la langue est un peu complexe, m'a permis de comprendre l'importance de l'empathie, de l'acceptation de la différence.

### Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, du running, du dragon boat très connu à HK. J'entretiens mon réseau en faisant des soirées Network au moins 2 fois/mois au BTN (Business Talent Network) ou avec le réseau Meetup.

### Ton ambition ?

J'aimerais continuer à découvrir d'autres cultures, d'autres manières de vivre et travailler. New York par exemple fait partie de mes destinations favorites.

### Ta philosophie de vie ?

J'apprécie particulièrement la dynamique du film « Yes Man » avec Jim Carrey et le pouvoir magique de dire oui.



# Régis CHOMEL DE VARAGNES

Fondateur et Dirigeant  
ORAVEO (Conseil en RSE)

IFAG Lyon - Promotion 1998

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

Le projet de création d'entreprise, en première année, m'a donné envie de créer ma propre société. Il ne me restait plus qu'à trouver dans quelle activité.

Une fois diplômé, j'ai effectué mon service militaire pour une cause humanitaire et deviens chef de produit Sac à Sapin chez **HANDICAP INTERNATIONAL**. Deux ans plus tard, je participe à la mobilisation de l'opinion publique pour cette ONG. En 2001, Claude Bébear me recrute pour créer la **direction régionale Rhône-Alpes du club d'entreprises** qu'il préside. En 2004, nous créons un programme pilote pour réaliser des audits RSE en entreprise. Une première à l'époque.

En août 2009, je crée **ORAVEO** pour accompagner les entreprises dans leurs stratégies RSE, mais aussi la réduction de leur empreinte carbone. Nous travaillons pour BASF Agro, OnlyLyon, le Crédit Mutuel, l'association Habitat et Humanisme ou encore Aéroport de Paris.

## Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Toutes de part leur contexte, le niveau de d'autonomie et de responsabilité ont été enrichissantes.

De plus, j'ai eu la chance de travailler avec des grands chefs d'entreprises qui m'ont fait confiance et beaucoup appris.

## La tendance à venir dans ton métier ?

J'anticipe notamment une accélération de la pression sur les entreprises au niveau réglementaire. Egalement une pression de la part des opinions publiques pour un comportement plus responsable sans oublier un intérêt économique renforcé des entreprises (sur les notions de gestion des risques et de réputation de la marque. Enfin, les responsables DD/RSE en interne seront de plus en plus nombreux pour piloter ces démarches.

## Si tu changeais de métier ?

Impossible, je suis dans mon élément et j'ai encore tant d'idées à mettre en œuvre !

## Et pendant ton temps libre ?

Je me suis engagé dans une association qui fait la promotion de l'art et suis administrateur de la Fondation Entreprises et Réussite Scolaire. Notre objectif est de rapprocher le monde de l'entreprise de celui des écoles primaires. Les enfants ont une soif de connaissance impressionnante.

## Tes plus belles réussites

- Mon mariage avec Laëtitia et nos enfants. La traversée du Spitzberg en ski de randonnée fut aussi une belle épopée.
- Avoir réussi à convaincre JP Foucault de présenter le Sac à Sapin lors de l'élection de Miss France en 1998.
- Avoir participé à la refonte d'IFAG Alumni avec une belle équipe



# 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](#)



# Hilary DAFREVILLE

## Directrice générale adjointe ZOTCAR et FLEETEE

IFAG La Réunion - Promotion 2016

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

J'ai un parcours étudiant axé gestion des entreprises puisque j'ai commencé par un Bac STG suivi d'un BTS Assistant Manager et d'une licence Gestion des entreprises. J'ai poursuivi en Master à l'IFAG La Réunion où j'ai eu la chance de faire 2 années d'alternance chez **PRUDENCE CREOLE** (filiale de Generali). Il s'agit du plus gros assureur de l'île avec beaucoup d'agences et de courtiers. Mes missions ont été diverses, mais le principal était d'améliorer les supports internes. Ces deux années ont été très riches en apprentissage grâce à mon tuteur.

Une fois mon diplôme en poche en 2016, j'intègre **ZOTCAR**, une plateforme de location de véhicules entre particuliers. Nous couvrons la Réunion, (800 véhicules) La Martinique et la Guadeloupe (500 véhicules). Nous avons déjà reversé 4Millions d'euros aux propriétaires.

En 2021, nous avons créé **FLEETEE**, un logiciel de gestion dédiée aux professionnels de la location de véhicules. Aujourd'hui, je suis Directrice Générale Adjointe et manage 5 personnes à La Réunion en collaboration avec notre équipe aux Antilles.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Les particuliers ont pris conscience de l'impact économique et écologique d'une voiture. Avec Zotcar, ils limitent les nouvelles voitures et ont en plus, un complément de revenus. Quant aux professionnels de la location de voiture, nous agissons pour digitaliser toujours plus le parcours client afin de gagner en rapidité, en temps et de supprimer les papiers.

### Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

Être organisé.e, savoir prioriser, être rigoureux et aimer la diversité car pas une seule journée ne ressemble à une autre.

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

Savoir s'adapter à chaque personne que ce soit un.e salarié.e ou un.e client.e.

### Et pendant ton temps libre ?

Je suis jeune maman d'un bébé de quelques mois. Il m'est difficile d'avoir des hobbies en dehors de ma vie familiale. Mais, j'ai envie d'ajouter qu'il est possible d'exercer une activité professionnelle à responsabilité et d'avoir des enfants moyennant beaucoup d'organisation et une souplesse dans les horaires.

### Ta philosophie de vie

*Some people dream of success, others make it happen.*

### Liens utiles

[www.zotcar.com](http://www.zotcar.com)

[www.fleetee.io](http://www.fleetee.io)



# Laurent DESSAIX

## Directeur général ASCA REMORQUES INDUSTRIE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

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

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 2001, j'intègre **TOTALGAZ** où j'exerce le métier passionnant de commercial installations GPL Industrielles. Au bout de 4 ans, je décide d'accentuer mes compétences dans la vente et rejoins **LEASEPLAN** pour proposer des solutions de financement destinées aux flottes d'entreprises. Deux ans plus tard, je relève le défi d'ouvrir une agence de nettoyage industriel sur Rouen.

Une fois l'ouverture consolidée, je retourne à la vente en 2007 en proposant les solutions en optimisation de charges d'**ALMA CG**. D'abord Responsable Régional pôle RH, je suis nommé en 2010, Directeur des ventes d'un audit sur l'économie d'énergie avec le management de 3 commerciaux Grands Comptes et la formation des 9 commerciaux de la direction des ventes fiscales. En 2011 je prends, parallèlement en charge la Direction des partenariats Groupe. En septembre 2012, je crée le département développement des ventes avec le management de 53 personnes (13 en direct, 2 en indirect et les 38 positions du call center du Groupe).

Après 13 ans chez Alma Consulting, je rejoins **ASCA** fabricant français de semi-remorques en tant que directeur

Commercial, Marketing et Communication puis évolue au poste de DG Adjoint et depuis 2022, de Directeur général.

Créée en 1968, **ASCA** fait partie du Groupe LOUAULT et se situe dans le TOP 10 des constructeurs avec plus de 600 véhicules construits par an.

ASCA, c'est enfin un savoir-faire reconnu et un leadership européen incontestable sur les marchés du porte-conteneurs, gaz et forestier.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le passage de Totalgaz où j'avais seulement 20% de prospection à Leaseplan où j'ai appris à « chasser » et à manager. Ce poste m'a également montré que j'avais eu raison de faire l'IFAG, après mon DUT technique, pour donner une orientation commerciale à mon évolution professionnelle.

### Et pendant ton temps libre ?

Je participe de près à une passion de ma femme : les chevaux.

### Tes plus belles réussites

- Avoir su être un vrai acteur de mon évolution professionnelle soit en prenant des risques lors de changements de sociétés, soit en proposant la création de service comme celui où je me trouve actuellement.

Je pense qu'il faut être proactif pour évoluer dans une entreprise



# Jérôme DESSAIX

## Directeur général CIZETA MEDICALI France

IFAG Montluçon – Promotion 1994

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

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

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

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

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

Trois ans plus tard, je deviens Directeur Général de l'entreprise qui réalise environ 18M€ de CA en 2024

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

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

### Si tu changeais de métier ?

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

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# 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](#)



# Mina EL HADRAOUI

Head of France  
NATURAL DIAMOND COUNCIL

IFAG Paris - Promotion 2005

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

Après des débuts chez **CHRISTIAN BERNARD Group**, l'un des leaders mondiaux de la bijouterie-joaillerie, je suis "chassée" pour lancer le site d'e-commerce **DIAMANT-UNIQUE.COM**. Nous étions 2 au départ et 150 collaborateurs lorsque je suis partie. J'intègre ensuite **LA MONNAIE DE PARIS**, en tant que responsable « art et luxe ». Trois années et demie d'émotion pour moi qui suis passionnée d'art et de patrimoine. J'avais la charge de toute la fonderie d'art, les médailles et les décorations officielles. J'ai eu la chance de travailler avec des grandes personnalités : les ayants droit de Paul Belmondo, les descendants d'Antoine de Saint-Exupéry, Christian Lacroix...

Mais le contact international commençait à me manquer sachant que j'ai toujours aimé les langues étrangères et voyager. C'est pourquoi, j'accepte de rejoindre **GRINGOIRE JOAILLIER** en 2013 en tant que Brand et Managing Director puis Directrice Générale. Ma mission avec une équipe de 20 personnes : développer la marque en France et à l'international en tenant compte des contraintes du groupe Thaïlandais PRANDA, auquel la marque appartient.

Six ans plus tard, je deviens Directrice France du **NATURAL DIAMOND COUNCIL**, référence incontournable des diamants naturels auprès des consommateurs et des professionnels. Un domaine que je maîtrise déjà bien.

## Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma vision et connaissance stratégique du marché, la créativité et l'anticipation sur les besoins de demain. J'ajouterai mon multiculturalisme qui me permet de comprendre beaucoup de mon environnement global.

## Ce que la vie t'a appris ?

Le travail, la persévérance paient toujours. Porter les projets avec foi, conviction me semble être une dimension essentielle pour mener à bien leur aboutissement.

## Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est un point d'ancrage important, pour me ressourcer. Je donne aussi de mon temps à la lutte contre les discriminations faites aux femmes

## Ton ambition ?

A terme, développer ma propre marque.

## Ta philosophie de vie ?

« On ne voit bien qu'avec le cœur, l'essentiel est invisible pour les yeux »  
(Antoine de Saint-Exupéry)



## Eric FAURE

### Président SPAS ORGANISATION

IFAG Paris - Promotion 1992

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

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

A 40 ans, je décide de me mettre à **mon compte**, et accompagne des groupes de presse. Lors d'une mission, la dirigeante de **SPAS ORGANISATION** me propose de rejoindre son entreprise spécialisée dans l'organisation de salons bio et bien-être (5,5M€ de CA /20 pers.). J'ai piloté le Marketing, la communication et Internet et depuis fin 2021 j'en suis devenu Président.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Les tendances dans ton métier ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



# Jean-Michel FOURNIER

## CEO & Board Member MUSE® BY INTERAXON INC. (Santé mentale)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

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

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

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

À cette époque, j'ai co-fondé une start-up de plateforme mobile, **BITGYM** spécialisée dans le computer vision à l'aide de caméras 2D. Par réseau, j'ai rencontré les dirigeants des **MILLS**. En 2016, j'ai fait une analyse de l'entreprise et présenté une stratégie à l'équipe de direction. J'ai ensuite dirigé l'ensemble des activités directes aux consommateurs de jusqu'à fin 2021.

**LES MILLS MEDIA** se concentre sur la création d'expériences de streaming vidéo avec un réseau de 140 000 instructeurs dans le monde avec 7 millions d'utilisateurs par semaine. L'aventure se termine en 2021.

Je poursuis dans le domaine du bien-être et activités sportives chez **KINVEST** pendant 1,5 an. En 2023, je rejoins le board de **MUSE® BY INTERAXON INC.** et deviens CEO de ce fabricant d'un bandeau de méditation connecté, le Muse®.

### Les tendances à venir dans le secteur de l'activité sportive et du bien-être ?

Les technologies de la vidéo à la demande ont plus d'impact. Le Covid est passé par là mais nous devons migrer vers la réalité augmentée et un environnement holographique plus tôt que nous ne le pensions.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Connaître l'informatique, les techniques vidéo accessibles sur tous les appareils et la pratique du Fitness et le management d'activité liée à la santé physique ou mentale

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

Persistance, résilience et empathie

### Ta philosophie de vie ?

Celle des Mills où j'ai travaillé plus de 5 ans : "Pour une planète plus en forme" - où l'eau propre, l'air frais, une alimentation durable et des personnes en bonne santé constituent l'essence de ce mantra.



# Marc-Antoine FRALO

Directeur  
ABD CONSEIL (Groupe PATRIMONE  
ASSURANCES)

IFAG Paris - Promotion 2009

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

Après un DUT Techniques de Commercialisation, j'intègre l'IFAG pour bénéficier d'une formation solide et professionnalisante. En contrat de professionnalisation, j'entre chez **UNI-EDITIONS** (filiale presse du Crédit Agricole), où je pilote des opérations commerciales pour les Caisses régionales. Progressivement, je me spécialise en banque et assurance via une agence du groupe. Un an et demi plus tard, je cofonde **CFP & ASSOCIES** avec 2 associés, cabinet de courtage dédié à la protection sociale en entreprise (santé, prévoyance, retraite, chômage, prêt).

Après deux ans, l'aventure se termine et je rejoins **PATRIMONE ASSURANCES** comme courtier, puis j'évolue pendant 12 ans jusqu'à devenir Directeur du Département Santé Prévoyance Retraite.

En 2024, je prends la direction d'une marque du groupe **ABD CONSEIL**, société de Courtage en Assurances de la personne : Santé, Prévoyance & Retraite

## Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La satisfaction d'un client ou d'un partenaire est une expérience professionnelle marquante au quotidien. Ces moments de vie représentent une réelle richesse.

## Les tendances à venir dans ton métier ?

La réforme des retraites, la montée en puissance des conventions collectives, le désengagement de la Sécurité Sociale et l'actualité sociale en générale nous pousse à croire que les cabinets de courtage devront monter des partenariats pour répondre à une demande globale. La retraite quant à elle se fera par capitalisation individuelle et ne pourra plus miser sur le régime par répartition.

## Si tu changeais de métier ?

Un métier autour de la musique, car je pense que l'on ne peut pas vivre sans musique !

## Et pendant ton temps libre ?

La course à pieds, les voyages et la musique. J'aimerais reprendre par la suite l'organisation de tournois sportifs à but humanitaires...

## Tes plus belles réussites

- La création d'une société de courtage à un très jeune âge en partant de rien...et faire partie des plus jeunes courtiers de France avec l'ambition de réussir et d'insuffler une nouvelle dynamique dans le monde du courtage en assurance.
- Les très bonnes relations et la fidélité que j'entretiens avec mes amis que je connais, pour la plupart, depuis l'école primaire.



# François GANDILHON

## Président - Associé IMOWAY

IFAG Lyon - Promotion 1993

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

En dernière année de l'IFAG Lyon, j'ai démarré ma carrière à l'école de la distribution chez **AMORA** comme commercial terrain puis responsable des centrales d'achats régionales.

Après un rapide passage par la création d'entreprise dans la vente de prestations de conseils, je suis rentré dans le secteur de la sécurité en 1995 en tant que responsable grands comptes chez **EUROTELIS VALIANCE**. J'ai évolué un an plus tard au poste de directeur commercial.

J'ai ensuite intégré le leader mondial **G4S** en tant que directeur des ventes et directeur du développement. Puis j'ai intégré le groupe **PROSEGUR** en tant que directeur commercial Groupe et, j'ai évolué sur la fonction de Directeur Général de la branche sécurité.

De 2014 à 2018, je fus DG de la branche surveillance humaine du groupe **FIDUCIAL**, en charge de la stratégie de développement des 7 sociétés qui la composent. Cela représentait 4800 collaborateurs, 185M€ de CA sur le territoire français. Nous proposons à nos clients des prestations de sûreté réalisées par des agents de sécurité

qualifiés dans leurs établissements (sièges sociaux, usines, immeubles de grande hauteur, ...). Mes missions étaient : le management de l'équipe de direction, la supervision des relations avec les décideurs-clés, le pilotage de la rentabilité opérationnelle, la structuration de l'organisation et le développement des talents.

En 2018, je crée **IMOWAY** un fond d'investissements privés et un promoteur immobilier qui investit sur le marché de l'immobilier pour le compte d'investisseurs/preneurs.

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

L'importance des rencontres qui m'ont amené à faire des choix de carrière, à suivre certains grands patrons, à quitter un certain confort pour une nouvelle prise de risque. L'importance également des valeurs telles que l'intégrité, la loyauté et le courage.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai adopté le sport le matin avant le travail à 5h30 donc c'est course ou gainage !

Le yoga, la moto, la famille, le cinéma, les amis, les voyages occupent la majeure partie de mon temps libre.

### Taphilosophie de vie ?

- Ave Aque Vale ; c'est la phrase peinte sur le flan de ma moto Bonneville ! Cette phrase était prononcée par les centurions romains aux postes frontières et signifie « Bonjour et bonne route ». Pour moi elle signifie : Avance vers la nouveauté et voyage ...

### Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[Imoway](#)



# Bruno GARROS

## Directeur Général ROBE LIGHTING France (Eclairage)

IFAG Paris - Promotion 1989

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

Dès ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG, j'intègre **PERSTORP**, un groupe chimique international suédois. J'y reste 4 ans en tant que chef de projet d'une entité chargée de développer un nouveau concept, le parquet stratifié.

Je deviens ensuite Directeur des ventes chez **MARITON STORES**, et manage une équipe de 10 commerciaux durant 2 ans. Très vite, **ACRIMO** - une entreprise danoise également spécialisée dans les stores - me propose sa Direction commerciale France (1994 à 1998).

En 1998, je rentre chez **MARTIN**, un groupe industriel danois constitué de 1200 personnes et spécialisé dans l'éclairage Entertainment (événementiel, télévision, théâtre, concert). En charge, de la Direction générale de la filiale française qui passe de 4 m€ à 17 M€ de CA (pour en faire la 2<sup>e</sup> filiale du groupe après les Etats-Unis). Ensuite, j'ai occupé, pendant environ 3 ans, le poste de Directeur International du Réseau des distributeurs avec la gestion de 65 pays via 4 directeurs de zone et 190 M€ de chiffre d'affaires.

Et puis après avoir assuré pendant 15 ans des fonctions de haute responsabilité au sein de Martin Professional, j'ai rejoint l'équipe d'**APG** - spécialiste du son -, en Juin 2013, en qualité de Vice-Président Exécutif des ventes et du développement commercial. Cette prise de fonctions s'accompagne de mon entrée dans le capital de l'entreprise à hauteur de 25 %. Je passe ainsi de la lumière au son !

À partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge à la Direction Générale de **ROBE LIGHTING FRANCE**.

Robe est un fabricant tchèque de projecteurs motorisés et LED, reconnu mondialement pour son innovation et sa qualité. L'entreprise emploie plus de 750 personnes et exporte dans plus de 100 pays. Ses produits équipent salles de concert, théâtres, plateaux TV et événements internationaux.

### Et pendant ton temps libre ?

Je représente IFAG Alumni au Danemark où j'ai passé pas mal de temps.

### Si tu changeais de métier ?

Pendant ma scolarité, je souhaitais exercer le métier de démographe car je suis passionné de géographie. J'ai également un attrait pour la gastronomie, j'aurais aimé être critique gastronome pour dîner dans de grands restaurants.



# François GODDET

## CEO PUBLICIS MEDIA INDONÉSIE

IFAG Paris - Promotion 1987

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

Dés mon plus jeune âge, je voulais faire de la publicité. Je regardais les spots TV avec un certain intérêt et une vraie curiosité. À 18 ans, mon aspiration était intacte, je faisais des stages d'été en agences de pub pour m'imprégner du métier. J'ai fait participer l'IFAG au concours de publicité ISG des écoles de commerce. Nous étions plus de 100 équipes en lice alors que seules 12 ont été sélectionnées dont la nôtre. Notre spot publicitaire a gagné le concours. Une fierté qui m'a fait connaître lors du gala de remise des prix, organisé au Cercle d'hiver avec 1500 personnes dont le gratin de publicité professionnelle.

C'est ainsi que j'ai fait mes premières armes dans différentes agences dont 1 an chez **PUBLICIS**.

Puis **HAVAS** m'a appelé pour créer sa centrale d'achat d'espaces. J'ai appris le métier d'acheteur d'espaces publicitaires TV et mis en place des outils pour mesurer les audiences et le business, en pleine émergence à ce moment-là. **PUBLICIS** m'a rappelé pour gérer l'achat d'espace de Renault (20 personnes, 120M€ de budget). Mon expertise dans le montage et la vente de plan médias et d'appels d'offre s'est accrue. Je suis devenu Directeur Général des achats d'espaces de **PUBLICIS**, un service qui est passé de 80 à 400 personnes.

En 2011 à 40 ans, **PUBLICIS** m'a proposé de remonter la filiale en **Belgique** positionné en 10<sup>e</sup> place du marché local. Quatre ans plus tard, nous occupons la 2<sup>e</sup> place. En 2015, même challenge pour la filiale **vietnamienne** regroupant 180 personnes. Aujourd'hui, ils sont 400.

Depuis mi-octobre 2022, je pilote **PUBLICIS MEDIA en Indonésie**, à Djakarta, avec une équipe de 200 collaborateurs. Un nouveau challenge réjouissant.

### Les tendances dans ton métier/secteur ?

On travaille moins la brand equity mais davantage l'acte d'achat. Faire du one to one de masse ! Il s'agit, aujourd'hui comme demain, d'être au plus près de l'acte d'achat, de clic en clic.

### Les compétence clés pour réussir dans ton job ?

De l'énergie, de l'empathie et savoir s'entourer. Oser se remettre en question. Je suis parti à l'autre bout du monde à 50 ans, j'ai repris l'anglais...

### Et pendant ton temps libre ?

L'expatriation permet de rencontrer beaucoup de monde, des copains avec qui ont tissés des liens très forts. On se retrouve toujours avec plaisir.

### Ta philosophie de vie ?

Oser se remettre en question

### Tes liens utiles

[www.publicisgroupe.com](http://www.publicisgroupe.com)

[LinkedIn François Goddet](#)



## Olivier GRANET

Country Manager Global Marine & Offshore Services  
JOHNSON CONTROLS GLOBAL MARINE & NAVY

IFAG Montluçon - Promotion 1992

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

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

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

En avril 2011, on me confie la Direction Générale du Pôle Services France de **VINCI FACILITIES**, pour porter les offres de sécurité et sûreté, avec 2300 collaborateurs. En avril 2014, **FIDUCIAL** acquiert la division de sûreté et sécurité humaine du Groupe Vinci, composé de 6 sociétés et me nomme DG de 3 d'entre elles, regroupant 1700 agents.

Un an plus tard je dirigerai la partie Technologies et Services (4 entités) chez Fiducial et serai en charge des Mergers & Acquisitions dans ce domaine.

En 2019, j'intègre **JOHNSON CONTROLS** au poste de Directeur Général Réfrigération Industrielle & HVAC. En 2024, je poursuis mon parcours au sein du groupe en rejoignant la filiale **JOHNSON CONTROLS GLOBAL MARINE & NAVY**, où j'occupe désormais le poste de Country Manager Global Marine & Offshore Services

### Les tendances à venir dans ton métier ?

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# Alexandra GUEORGUIEVA

## Associate Director, CTC Nordics COCA-COLA EUROPACIFIC PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 2008

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

J'ai commencé en 2011 ma carrière en IT, à l'aide du format V.I.E. Je suis entrée droit dans la gestion d'entreprise « end-to-end », en créant et prenant en charge une structure de développement informatique de 16 personnes. 3 années formidables, pendant lesquelles j'ai appris qu'il ne fallait jamais arrêter d'apprendre.

J'ai poursuivi dans le cercle des grandes entreprises en rejoignant **IBM - CONCENTRIX**. Cela a donné le début de mon expérience dans le format « **Shared Service Centers** », gérant deux équipes de plus de 90 personnes en Europe et en Asie Pacifique.

J'ai rejoint **HPE** en 2015 pour prendre en charge les équipes prévente et design (21 personnes)

En 2018, je suis arrivée à la direction financière de **COCA COLA EUROPEAN PARTNERS (CCEP)** devenu **COCA COLA EUROPACIFIC PARTNERS** en charge des fonctions Customer-to-Cash, France (20 personnes). En 2023, je deviens Directrice Associée des équipes **CTC, NEBU et BENELUX**, sur l'intégralité des fonctions Customer-to-Cash (70 personnes réparties sur 2 équipes en Bulgarie et en Belgique) et en 2023 de la zone Nordics.

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

Une attention particulière est portée sur l'optimisation et l'automatisation des processus.

Un autre grand axe de développement est l'empreinte écologique liée au plastique. Les ambitions du secteur sont de réduire considérablement l'utilisation de matériaux d'emballage vierges et en n'utilisant que des matériaux d'emballage recyclables à 100 %.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

La gestion des équipes et des processus complexes. Ma connaissance transverses de l'entreprise et l'analyse des points bloquants pour faciliter les flux de travail.

Je suis une « people manager » qui sait créer et consolider des équipes complètes, capables de collaborer ensemble.

### Et pendant ton temps libre ?

Mon temps est dédié à ma famille 😊  
Je participe activement au développement et à la promotion de l'équipe de [Basketball en Fauteuil Roulant "Levski"](#). Cette cause m'est proche au cœur, et une source d'inspiration.

### Ta philosophie de vie

« Fais ce que tu dis, dis ce que tu fais. »

Le Respect et l'envie de me mettre à la place d'autrui, de le comprendre, m'enrichit et me fait grandir !

### Liens utiles

[Les cinq dysfonctions d'une équipe](#) by Patrick Lencioni

[CCEP Finance Internships](#)

[CCEP France](#)



# Dominique GUIVARCH

## DSI Groupe GROUPE INVIVO

IFAG Paris - Promotion 1997

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

J'ai une réelle appétence pour l'organisation des systèmes d'information depuis mon DUT informatique. L'IFAG m'a ensuite permis d'appréhender l'entreprise de manière transverse.

Ceci explique que dès ma sortie de l'IFAG, j'ai intégré **ACCENTURE** où je suis resté 11 ans à faire du conseil en Système d'Information et Gestion de Projets.

J'ai poursuivi, 11 années chez **SCHNEIDER ELECTRIC** en charge successivement de la Conduite du Changement, du Program ERP pour le métier Solutions, de la rationalisation de ERPs , des systèmes de Supply chain du groupe.

Depuis Mai 2019, je suis DSI du groupe, agroalimentaire français de dimension internationale **SOUFFLET**. Premier collecteur privé de céréales en Europe et un acteur incontournable du marché mondial du malt, le Groupe emploie 7 000 collaborateurs dans 19 pays pour un CA de 5 Milliards d'Euros. Le Groupe a engagé un programme de transformation dans toutes ses dimensions : métiers, organisation et SI.

En 2022, le Groupe **SOUFFLET** est racheté par le Groupe **INVIVO** l'un des premiers groupes européens agricoles avec un CA de près de 10 milliards € un effectif de plus de 13 000 salariés, dont plus de 10 000 en France.

L'une de mes missions est donc de mener les projets de transformation informatique et digitale, d'anticiper les évolutions et d'optimiser la productivité et la protection (cyber sécurité) du Groupe. Je dois également assurer la convergence des SI et des métiers du Groupe qui s'articulent en filières.

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

L'amélioration de l'expérience utilisateur, qui doit devenir aussi simple dans l'activité professionnelle que dans le privé (Cf. mobilité, self-service).

L'amélioration de la productivité, grâce à l'automatisation et à la multitude de nouvelles technologies (Mobilité, IoT, IIoT, Sensors, Industrie 4.0, Robots...).

Enfin, la création de nouveaux services à valeur ajoutée pour les clients, les fournisseurs et les collaborateurs (ie. Relation client, abonnements, ...)

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et la montagne, une passion pratiquée en région Catalane, où je vais régulièrement. Là-bas nous gérons, avec mes deux frères, une colonie de vacances créée par notre père. Nous avons deux immeubles et proposons cette prestation de loisirs aux écoles et associations.

### Ton ambition

Aider l'agriculture, grâce à la transformation digitale, afin de continuer à nourrir convenablement la planète !

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

Le respect, l'écoute, la bienveillance, l'empathie et la diversité culturelle. Une entreprise s'enrichit avec la diversité.



## 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<sup>er</sup> 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



## Margaux JEREZ

Directrice  
SEA GREEN RESORT

IFAG Nîmes - Promotion 2015

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

J'ai décidé de m'installer au **Chili** en novembre 2016 après y avoir effectué un « stage volontaire » dans le secteur de l'hôtellerie, secteur dans lequel j'avais principalement travaillé. J'ai rapidement trouvé un emploi à Santiago du Chili chez **CASCADA EXPEDICIONES** comme Account Executive Europe et Amérique Latine et par choix personnel j'ai ensuite décidé d'aller vivre plus au sud. J'ai été prise comme responsable d'agence de voyages chez **IMPROTOUR**.

Le secteur du tourisme étant peu rémunéré et contraignant, j'ai choisi de changer de voie et j'ai eu l'opportunité de travailler dans un bureau de projets dans le domaine du développement durable. Depuis 2017, je suis chargée de nouveaux marchés chez **RUKANEWEN**, et ma principale mission est le développement commercial de l'entreprise.

Après 2 années au Chili, je reviens en France pour travailler en tant que formatrice chez **INAXEL**, un éditeur de logiciel de camping. Mais au bout de quelques mois, je repars pour m'installer en Espagne en tant que Responsable hébergement chez **SEA GREEN RESORT**. Aujourd'hui, je suis Directrice du site de Tossa de Mar en Catalogne.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à mon entreprise un point de vue différent qu'ils n'ont pas l'habitude d'avoir, surtout sur l'organisation interne, et la partie communication/marketing de l'entreprise.

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

Voyager est essentiel pour grandir, apprendre de l'autre et mesurer la chance que nous avons en France. Humainement j'ai vécu des moments incroyables ! Je recommande mille fois de vivre une telle expérience !

### Et pendant ton temps libre ?

Je cours beaucoup et j'aime voyager partout dans le monde ! Et je prépare également une certification internationale de mon niveau d'espagnol.

### Ton ambition

À court terme, je souhaite développer mon expérience dans ce nouveau domaine, et devenir parfaitement bilingue en espagnol.

Pour le long terme, je ne suis pas encore fixée !

### Ta philosophie de vie

Les meilleures choses de la vie sont de l'autre côté de ta peur maximale.



# Remzi KURBAN

## Directeur OPTIM'HOME by Sandem Langer (Métallerie)

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. Après 1,5 an, je décide de démarrer un nouveau projet pour transformer la métallerie traditionnelle en un univers créatif : **OPTIM'HOME** by Sandem Langer est née en 2025.

### 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.

### 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 à à peine 30 ans !



## 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/](http://www.forbo.com/flooring/en-gl/)

[www.forbo.com/flooring/fr-fr/](http://www.forbo.com/flooring/fr-fr/)



# Alexandre LEROUX

## Directeur des opérations GROUPE LES FLAMBLOYANTS

IFAG Paris - Promotion 1990

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

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

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

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

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

Après une tentative entrepreneuriale en télémédecine, je me lance dans le management de transition avec des missions chez **ELSAN**, la **FHF**, **ORADIANCE** et aujourd'hui au sein du **GROUPE FLAMBOYANTS** réalisant 100M€ de CA, où je pilote les opérations et la transformation du Groupe comprenant 1 300 personnes réparties sur 10 sites.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances sur ton marché ?

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

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

### Ton ambition ?

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

### Ton temps libre ?

Je passe le plus de temps possible avec ma famille



## Bernard LOIRE

Senior Vice President, Head of Europe  
STELLANTIS

IFAG Lyon - Promotion 1991

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

J'ai effectué toute ma carrière dans l'industrie automobile, démarrant chez **FORD FRANCE** (et y restant 11 ans) puis j'ai rejoint **FIAT**, en Italie, pendant 2 ans. Je rentre chez **NISSAN EUROPE** en 2002 où j'occupe le poste de Responsable commercial de 7 marchés européens avant de devenir en 2005, Directeur de la marque **NISSAN AU PORTUGAL**, puis Directeur du projet de réorganisation, « Shift Europe » et de sa mise en place dans 20 pays.

En 2008, on me propose la Direction Générale de **NISSAN ITALIE** et un an plus tard, je deviens Vice-Président Ventes de Nissan pour l'Europe. Ensuite, j'ai pris la fonction de Vice-Président **INFINITI** pour la région **EMEA** (Europe, Moyen-Orient et Afrique) de 2011 à 2013.

Après une nouvelle année en Italie, je deviens en 2014, Directeur Général de **NISSAN WEST EUROPE** (France, Belgique, Pays-Bas et Luxembourg). Avec une équipe d'environ 200 collaborateurs au siège de Voisins-le-Bretonneux, j'ai rempli 3 missions prioritaires : accroître la rentabilité, offrir une expérience client unique et développer l'image de la marque.

En 2018, je deviens Président & CEO de **MITSUBISHI MOTORS EUROPE** au sein de l'alliance Renault-Nissan-Mitsubishi.

En 2020, je rejoins **MASERATI** comme Directeur commercial monde, puis en 2024, **STELLANTIS** me nomme SVP, Head of Europe. Je pilote le P&L de 40 marchés en Europe et Eurasie, couvrant filiales et importateurs.

Mon périmètre représente 600 000 véhicules/an et plus de 10 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour l'ensemble des marques du groupe.

### Les tendances à venir dans ton secteur ?

L'aspect industriel restera toujours à savoir développer et construire des véhicules. Mais la valeur ajoutée proviendra des services proposés comme l'assurance, le financement, la connectivité, ainsi que de la mobilité. L'autre fait marquant est l'électrification des véhicules.

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, un peu de sport –tennis/ ski, de la culture –cinéma, expos et... Beaucoup de musique, rock, électro, jazz.

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

1. La diversité culturelle des collaborateurs d'une entreprise représente une richesse incomparable.
2. Les nouvelles technologies impliquent une vitesse d'exécution supérieure.
3. La dimension environnementale est essentielle dans tous les secteurs d'activité.

### Ta valeur ajoutée ?

Mon leadership basé sur la confiance dans les équipes. Pouvoir à la fois donner une direction claire et laisser place à l'autonomie et aux initiatives dans l'exécution est un bel équilibre à atteindre.



# Taoufik MRINI

## Président Directeur Général GROUPE MAISON COLLET

IFAG Paris - Promotion 2007

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

Arrivé chez **PANZANI** en alternance à mon entrée à l'IFAG en 2004, j'ai occupé le poste de chef de secteur junior sur Paris pour démarcher les magasins de proximité. En 2<sup>e</sup> année, mon périmètre s'est élargi à la petite et grande couronne. Puis en 3<sup>e</sup> année, j'ai été embauché au poste de chef de secteur confirmé en Bourgogne. Après 8 mois, j'ai changé de région pour m'occuper du Mans avec une casquette complémentaire, la gestion commerciale d'une centrale d'achat.

En 2010, j'ai saisi une opportunité interne : devenir Responsable information et outils. Peu de temps après je suis devenu Responsable d'enseigne puis Responsable des Clients Nationaux Comptes clés. Depuis 2018, je suis Directeur Commercial de la **BU BELLEVUE**, leader de la transformation du blé dur en France (filiale Panzani).

De 2022 à 2025, je deviens country Manager et Directeur Général de **BORGES-TRAMIER**, acteur majeur du FMCG dans l'univers des huiles alimentaires, olives, condiments et fruits secs, filiale française du Groupe espagnol BORGES.

En avril 2025, le Groupe Maison Collet me propose de devenir PDG. Il s'agit d'une entreprise familiale en Auvergne Rhône-Alpes, forte de 130 Salariés et 35M€ en 2024, reconnue pour son savoir-faire laitier et végétal depuis 50 ans.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé chef de secteur stagiaire à chef de secteur confirmé. On arrive souvent, du jour au lendemain dans une région peu familière, où l'on ne connaît personne. Il faut remplir un objectif en quelques visites avec de nouveaux interlocuteurs. Cette méthode dite « Swimming Pool » est également un bel apprentissage personnel.

### Et pendant ton temps libre ?

Pour m'évader, j'aime voyager sans rien prévoir. J'ai d'ailleurs fait le 4L trophy avec l'IFAG. Et pour me défouler, je m'exerce à la batterie.

### Tes plus belles réussites ?

- Etre arrivé chez Panzani en tant que stagiaire et avoir su évoluer en saisissant les opportunités.
- Que mes recommandations deviennent réalité en magasin.

### Et si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise ou je deviendrais consultant pour les métiers de la grande distribution.



## Claire NEDELEC

Franchisée boutiques Asnières et Levallois  
L'ATELIER DU SOURCIL

IFAG Paris - Promotion 2017

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

Titulaire d'un BTS en Esthétique et Cosmétique, la jeune femme a réalisé l'essentiel de sa carrière au sein de l'Atelier du Sourcil, d'abord en tant que praticienne à partir de 2012 puis - après l'obtention d'une licence en Développement Commercial et d'un Master II à l'IFAG Paris en 2017 - aux côtés d'un franchisé de dix Ateliers qu'elle accompagne dans son développement commercial pendant cinq ans.

En janvier 2019, Claire Nedelec reprend la gérance de deux **ATELIERS DU SOURCIL** en tant que franchisée et devient consultante pour le réseau intégré de la marque. Elle participe ainsi à l'optimisation de la stratégie commerciale de l'enseigne et fut Directrice des Opérations du réseau intégré de **IEVA GROUP** et de sa filiale Atelier du Sourcil. Son périmètre regroupait alors 200 salariés répartis sur 40 boutiques (109 au total) avec un rythme soutenu d'environ 10 ouvertures par an (50% en propre et 50% en franchise).

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Si les rendez-vous en boutique restent indispensables, nous développons nos outils digitaux : rdv et paiement en ligne, visio conseil individuelle et vente en ligne de nos produits. Nous nous appuyons également sur la force du groupe IEVA avec des produits connectés qui permettent de faire un diagnostic individuel de votre peau, une analyse de votre environnement...

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma polyvalence après avoir occupé l'ensemble des postes au sein de l'Atelier du Sourcil : esthéticienne, responsable de boutiques, fonctions support en RH, compta, commercial... Sans oublier que je suis encore responsable et propriétaire de 2 boutiques (à Asnières et Levallois).

### Et pendant ton temps libre ?

Je cours et fais du Handfit lorsque j'ai un peu de temps car les boutiques sont ouvertes 7j/7 ! Je fais des dons, via mes 2 boutiques Ateliers du Sourcil, à un Club de Handball près de chez moi. Personnellement, je donne à la SPA car j'aime les animaux.

### Ta philosophie de vie ?

- Quand on veut, on peut !
- On ne peut pas exiger des autres ce que l'on exige de soi-même. Un bon manager doit s'adapter.

### Les liens utiles

[L'atelier du sourcil](#)

[Ieva Group](#)



# Christophe PAILLASSA

## Directeur Associé ALIZE CONSEIL ET FORMATION

IFAG Paris - Promotion 1991

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

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

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

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

### La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

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

### Si tu changeais de métier ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

### Tes plus belles réussites

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



## Yohann PELLERAY

Plant General Manager / Directeur d'usine  
AMCOR (Emballages)

IFAG Angers - Promotion 2011

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

Au cours de mes 2 premières années à l'IFAG, j'ai créé avec un ami une boulangerie industrielle, où il gérait la production tandis que je m'occupais des aspects financiers. Après cette aventure, j'ai orienté ma carrière vers la finance en rejoignant **AMCOR** comme contrôleur financier / alternant en troisième année de l'IFAG. Depuis plus de 13 ans, j'ai progressé tous les trois ans au sein de la même usine à Montreuil Bellay près d'Angers, passant du contrôle commercial et financier à la gestion de la chaîne d'approvisionnement, pour finalement devenir Directeur de l'usine en 2018. Aujourd'hui, je suis à la tête d'une équipe de 80 collaborateurs, dont 7 cadres intermédiaires, supervisant différents domaines tels que la sécurité, la qualité, la production, le commerce, la finance, la technique et la maintenance, générant un CA de 35M€ en 2023.

**AMCOR LIMITED** est un leader mondial de l'emballage, proposant des solutions flexibles et rigides pour diverses industries, notamment l'alimentation, la pharmacie et la médecine. En 2023, le groupe a généré un CA de 20 milliards d'euros, avec une contribution de 450 millions d'euros en France. Coté à la bourse de New York, AMCOR opère dans 40 pays, comptant environ 47000 employés répartis sur 230 sites.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Le développement d'emballages écologiques privilégiant les monomatériaux tels que le polyéthylène ou le polypropylène, tout en évitant les pratiques de greenwashing, est un enjeu majeur. Il est crucial que l'Union européenne parvienne à harmoniser les réglementations, car les approches varient d'un pays à l'autre.

Parallèlement, la digitalisation avec l'intégration de machines d'impression digitale représentera une avancée significative, permettant une production plus rapide, en petite quantité et personnalisée, notamment grâce à l'utilisation de QR codes.

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes 2 jeunes enfants, ainsi que le basket, ont toujours occupé une place importante dans ma vie. J'ai même co-créé une équipe de basket avec d'autres IFAGuiens, mais j'ai mis fin à ma participation à la compétition il y a environ 4/5 ans. Désormais, je pratique ce sport simplement pour le plaisir.

### Ta philosophie de vie ?

*"Les passions sont les vents qui enflent les voiles du navire ; elles le submergent quelquefois, mais sans elles il ne pourrait voguer."*  
(Voltaire)

### Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[AMCOR](#)



# Jean-Baptiste PLANCHE

## Senior Vice President Products & Portfolio Europe ORANGE (Télécommunication)

IFAG Montluçon - Promotion 1993

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

J'ai effectué toute ma carrière professionnelle au sein du même groupe. Attaché commercial à ma sortie de l'IFAG en 1993 pour **EGT**, filiale de France Télécom, j'ai vendu des terminaux de télécommunication (alphanages, Radio Com 2000, GSM). Puis de commercial, je suis passé au secteur achats deux ans plus tard en acceptant un poste d'acheteur pour piloter l'activité GSM.

J'ai ensuite progressé régulièrement à différents postes de responsabilité des achats (mobiles, terminaux, Recherche & Développement) avant d'être nommé Directeur des Achats France de **FRANCE TELECOM ORANGE** en 2007.

En 2011, l'opérateur français se rapproche de son homologue allemand Deutsche Telekom et crée une centrale d'achats commune, **BUYIN**. À la suite de quoi, j'intègre le comité de direction de cette Joint-Venture et suis nommé Senior Vice President - Customer Equipment.

En juillet 2017, je rejoins **ORANGE BUSINESS SERVICES** au poste de Vice President – Project Management center, puis de Vice-Président – Co-innovation with Partners.

À partir de 2020, j'ai occupé le poste de Vice-Président et aujourd'hui celui de SVP & Portfolio Europe chez **ORANGE**.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La crise sociale qui a traversé France Télécom il y a quelques années. Transformer un contexte aussi délicat en quelque chose de positif a demandé une énergie considérable, qui m'a énormément appris dans mes fonctions de management.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur des télécommunications est très complexe, très concurrentiel. On doit vivre le paradoxe de résultats commerciaux exceptionnels avec des produits désormais indispensables mais avec des cours de bourse en chute. Notre environnement est impressionnant de créativité et de dynamisme, mais les marchés s'interrogent beaucoup sur les opérateurs historiques.

### Si tu changeais de métier ?

Je prendrais la direction d'une entité opérationnelle, pour toucher du doigt tous les domaines d'activité de l'entreprise.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai trois passions : le vin, la cuisine et le golf, qui permet de consacrer à mon épouse des loisirs à deux.

### Tes plus belles réussites

- La Direction des Achats de France Télécom Orange pendant quatre ans, avec un niveau de performance jamais atteint.
- J'ai quitté mes fonctions en laissant un bilan très positif, à la fois en termes de gestion des ressources humaines et de résultats financiers.



# 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<sup>ère</sup> 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.



# Christophe RIEGER

## Directeur général DESOUTTER TOOLS (Fab. outils industriels)

IFAG Lyon - Promotion 1988

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

J'intègre **Legrand** en 1987 pour y rester 16 ans. De commercial grand public, je deviens responsable de ventes export pendant 6 ans puis rejoins la direction des ventes à Paris (équipe 10 pers.). On me propose ensuite la direction du service marketing produits, communication, formation et ventes de la filiale au Portugal (équipe 30 pers.). Au bout de 3 ans, je reviens en France pour prendre en charge la Direction Europe d'une ligne de produits et d'un projet international.

En 2003 le **Groupe Bénéteau** me propose d'être le DGA de **Microcar**, société spécialisée dans les véhicules sans permis. Je m'installe sur Nantes et reste 2 ans à ce poste.

En 2005, **Schneider Electric** m'offre la responsabilité du marketing dans le cadre d'une acquisition externe (1 an) puis de la stratégie pour une ligne de produits (2 ans). En 2008, je prends en charge la Direction marketing de l'offre Europe, Amérique Latine, Middle East avec une équipe de 20 personnes regroupant 13 nationalités et la gestion de plusieurs centaines de M€ de CA. Deux ans plus tard, je pilote la stratégie et l'offre marketing au niveau monde.

En janvier 2015, j'entame un nouveau défi en rejoignant **Desoutter Tools** à la Direction de la zone France, Wallonie et Maghreb. Après 8 années à ce poste, je deviens DG de l'entreprise en 2023

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le management interculturel représente une richesse extraordinaire. J'ai appris à développer des qualités d'humilité ou d'ouverture d'esprit pour mieux comprendre les collaborateurs, clients ou marchés. Il faut également faire preuve de leadership et d'organisation pour piloter des projets transverses, sans oublier une réelle agilité linguistique.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

L'efficacité énergétique liée aux nouveaux modes de vie des consommateurs (véhicules électriques, data centers, cloud...), le green business, l'arrivée des Led pour l'éclairage... une gestion de l'énergie plus digitalisée via le web, les Smartphones, avec des produits électriques communicants.

### Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à la musique. Je suis saxophoniste depuis l'âge de 10 ans. J'ai même sorti un disque avec un groupe il y a pas mal d'années et j'étais en charge de la promotion. C'est ce qui avait plu au jury IFAG de l'époque !!!

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, la rénovation de ma maison, le funboard & le saxo dans un groupe de Funk / soul.

### Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir développé et lancé de nombreuses gammes de produits pour des électriciens et des utilisateurs du monde entier.
- Ensuite de contribuer, à travers la pertinence de l'offre, à « booster » les ventes et l'image de marque de l'entreprise ce qui motive toujours les équipes commerciales et j'en sais quelque chose ... !



# Wilfried SOUCHET

## Directeur général pôle presse RICCOBONO GROUP (Imprimerie)

IFAG Auxerre - Promotion 2013

VAE  
validation  
des acquis  
d'expérience

### 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 REPUBLICAINE**. 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 survivrons serons innovants commercialement et techniquement (avec des investissements lourds en R&D) et sauront faire des gains de productivité conséquents pour gagner en marge.

### Si tu changeais de métier ?

Entreprendre est un beau métier, entreprendre est une belle action !

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes enfants, le rugby et le golf.

### Tes plus belles réussites

- Etre arrivé à gagner la confiance d'équipes au départ très revendicatives et défiantes.
- Avoir utilisé ma capacité à écouter, à accompagner pour déployer un management efficace et humain à la fois.



# 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.



# Katia TENENBAUM

## Directrice ARPEM (Conseil en Management)

IFAG Paris - Promotion 1991

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

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

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

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

### Ton ambition ?

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

### La tendance à venir sur ton marché ?

L'amélioration de la qualité de vie au travail va devenir incontournable pour toute entreprise qui se veut pérenne à long terme. La médiation est une prestation encore très peu connue mais le marché va s'accroître de manière exponentielle notamment grâce à l'évolution des procédures de justice et du code du travail qui prescrit déjà la médiation comme une solution aux conflits professionnels.

### Si tu changeais de métier ?

Mon métier, c'est ma passion. La médiation est une prestation qui me comble même si elle me demande une énergie intense.

### Et pendant ton temps libre ?

Balades, ciné, maths et philo : c'est un plaisir de partager du temps en famille ! Le tout complété d'un travail indispensable sur moi (thérapie, formation, supervision).

### Tes plus belles réussites

- Fait naître, aimer et élever 2 garçons équilibrés, ouverts et communicants.
- Avoir dirigé une TPE de 20 personnes pendant plusieurs années.
- Ouvert le champ des possibles à des dirigeants grâce à des diagnostics de qualité de vie au travail et l'accompagnement de plans d'actions.
- Débloquent des situations inextricables grâce à des médiations improbables.



## Pascal TESTEIL

Président  
TOUCHPOINT MEDICAL (USA)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

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

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

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

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

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

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

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

Savoir s'entourer des bonnes personnes pour mieux déléguer.

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

### Ton ambition ?

Devenir un des 1<sup>ers</sup> touristes de l'espace !

### Ta philosophie de vie ?

Changer et s'adapter avant d'y être forcé



## Laurent VALLAS

Directeur JLL Régions et Directeur du  
Business Développement JLL  
JONES LANG LASALLE

IFAG Lyon - Promotion 1991

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

Entré comme stagiaire à la sortie de l'IFAG au sein du département industriel, j'en ai pris la responsabilité 6 ans plus tard. La financiarisation de l'immobilier d'entreprise m'a orienté vers plusieurs postes de management pour les départements transactionnels de **JONES LANG LASALLE Lyon**. Notre société étant en perpétuelle mutation, et possédant un ADN Anglo-Saxon, nous avons développé depuis le Hub de Lyon des métiers de conseils (renégociations de baux, AMO, études de valorisation de fonciers, aménagements d'espaces de bureaux...) pouvant être réalisés sur les régions.

En 2006, j'ai été nommé Directeur régional chez JLL, après avoir dirigé l'agence de Lyon et piloté le développement de nos six grands métiers (80 consultants, ingénieurs, commerciaux et architectes d'intérieur). Douze ans plus tard, j'ai rejoint le comité de direction de JLL France, avec la responsabilité des Directions régionales et du développement commercial national.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir relevé le défi de pré-vendre la tour Incity 1 an avant sa livraison. Immeuble emblématique de Lyon, mais surtout le

travail en équipe projet avec nos départements marketing, étude & recherche, Tetris et les départements transactionnels. Une vraie Task-force dédiée à notre client.

### Les tendances dans ton métier ?

L'immobilier devient un véritable outil de management. De ce fait, une vision à 360° est nécessaire pour l'entreprise dans ses choix stratégiques. RH, financiers, organisation, com', aménagement des espaces... afin de répondre à ces challenges, notre métier évolue énormément et nécessite de proposer une offre de service globale incluant de multi compétences. La formation enseignée à l'IFAG permet de devenir un véritable chef de projet, c'est l'orientation principale que nous constatons : coordonner des équipes.

### Si tu changeais de métier ?

Je ne veux surtout pas changer. ce métier est tellement passionnant, enrichissant, par ailleurs JLL permet de progresser dans un contexte favorable...

### Et pendant ton temps libre ?

Cyclisme, running, ski, voiture ancienne, architecture et voyages en famille.

### Tes plus belles réussites

- C'est avant tout la réussite collective des équipes présentes à mes côtés depuis pas mal de temps qui me donne le plus de joie et de satisfaction.
- L'effort se partage ainsi que la réussite. C'est peut-être l'impulsion d'une dynamique de fonctionnement à travers la mise en place d'équipes projet pour répondre à nos clients qui me tient à cœur. Et ce dans un métier qui, à la base, est très individualiste.



# Yohann VAUR

## International Sales Director GF MACHINING SOLUTIONS (Fab. machines)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

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

Notre sujet de Kcréa « le 1<sup>er</sup> convertisseur publicitaire de Francs en euros », à inciter notre groupe d'étudiants à monter notre entreprise, **CYSO**, autour de ce projet dès notre sortie de l'IFAG Toulouse en 1999. Le produit n'étant pas brevetable et la concurrence arrivant, nous décidons d'arrêter l'aventure 3 ans plus tard.

Je deviens alors responsable des achats Europe-Chine de **GERS EQUIPEMENT**, une société de 500 personnes achetant pour 5/6 M€ d'accessoires automobiles.

En 2002, **PHOTONIS**, une société spécialisée dans les tubes intensificateurs de lumière, me propose de devenir responsable des achats et actionnaire. J'occupe la fonction 2 ans puis deviens responsable marketing & vente des grands comptes internationaux (secteur défense) pendant 5 ans.

En 2009, Photonis crée 2 filiales – **DEP IMAGING** (image thermique) et **MICROLED** (micro-écrans) – J'y poursuis mon expérience de la négociation à l'international. En 2012, la revente de Photonis m'incite à céder mes parts et à rejoindre **FIVES GROUP** qui conçoit et réalise des lignes de production et des usines clés en main. On m'a confié la responsabilité du développement commercial, en Europe et à l'international, du secteur aéronautique pas assez présent dans la clientèle de Fives Group.

L'aventure durera plus de 10 ans et en mai 2023, je rejoins **GF MACHINING SOLUTIONS**, l'une des trois divisions du

groupe Georg Fischer (Suisse) et le premier fournisseur mondial de machines, de solutions techniques et de services pour l'industrie de la fabrication d'outils et de moules et pour les fabricants de composants de précision

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Cyso, tout de suite après l'IFAG puisqu'il s'agissait de notre Kcréa. La création et fabrication de ce 1<sup>er</sup> convertisseur Francs/euros fut un succès et m'a permis de comprendre toutes les facettes d'une entreprise : la création du business plan, l'achat en Chine, la vente, et la partie financière. Une expérience très riche, très jeune !

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Se développer à l'international doit correspondre à une stratégie claire de l'entreprise car elle engendre un coût certain. Comme un jeu d'échec, il faut bien analyser le terrain, les acteurs, les relais. Demain, la qualité et la pertinence des informations représenteront un enjeu majeur pour les entreprises surtout si elles occupent un marché de niche !

### Et pendant ton temps libre ?

Les échecs, le billard mais aussi et surtout, je m'occupe le plus possible des 4 enfants dont j'ai la charge.

### Tes plus belles réussites

- Avoir créé Cyso tout de suite après l'IFAG. Notre première commande était de 400 000 Francs à l'époque.
- Chez Platonis, j'ai réussi à convaincre l'entreprise de développer un produit auquel personne ne croyait. Aujourd'hui, il représente 30% de leur CA !

### Si tu changeais de métier ?

L'enseignement, le coaching en tout cas transmettre !



## Thomas VRAIN

### Head of Operation BPO NOVEOCARE (Assurance)

IFAG Lyon - Promotion 2014

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

J'ai commencé ma carrière dans le BPO (Business Process Outsourcing) au bas de l'échelle, rejoignant en 2015 les équipes du Support Technique pour **XEROX France** pour devenir, 2 ans plus tard, Manager Opérationnel.

Par la suite, j'ai continué ma route auprès d'un autre ponton du BPO, pour reprendre les activités d'un leader mondial de l'industrie pétrolière. Nous avons repris l'ensemble de leur périmètre OTC (i.e. tout ce qui se passe de la signature d'un contrat jusqu'à sa fin de vie, incluant les activités de order to cash, commande, suivi de commande, gestion de stock, logistique, recouvrement) soit près de 2000 postes à travers le monde. Je gérais la Bulgarie, le Portugal et l'Inde soit une centaine de personnes.

En 2023 j'ai eu l'opportunité de rejoindre le **GRUPE NOVEOCARE** me permettant de pouvoir travailler sur un modèle BPO tout en restant partie intégrante de l'entreprise, le Nearshoring. **NOVEOCARE** est spécialisé dans la gestion des contrats du monde de l'assurance (santé, Prévoyance, Retraite et Emprunteur) pour les professionnels du secteur (courtiers, porteurs de risques etc.). En 2022, NOVEOCARE assure la couverture de plus de 2 Millions de personnes grâce aux 750 collaborateurs qui interviennent sur nos différents périmètres.

Aujourd'hui, je supervise l'ensemble des opérations de nos filiales en Bulgarie, où nous comptons 140 employés répartis sur deux sites, Sofia et Varna. Ces équipes sont responsables du remboursement et de la gestion des contrats pour la France. Je dirige une équipe de 10 responsables, chacun dédié à un domaine spécifique (recrutement, ressources humaines, contrôle financier, etc.), et j'ai le dernier mot dans toutes les décisions. Ce poste de Responsable des Opérations exige une grande polyvalence, un peu comme un couteau suisse.

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

Le Business Process Outsourcing (BPO) vise à simplifier les processus en décomposant les tâches pour améliorer les KPI. L'IA jouera un rôle crucial pour optimiser la réflexion et l'organisation du BPO. En réponse à la croissance des coûts, le Nearshoring privilégiera des solutions d'Outsourcing plus qualitatives. Pour des approches quantitatives, le BPO pourrait étendre ses activités vers des régions plus éloignées, (notamment l'Asie du Sud)

#### Et pendant ton temps libre ?

J'essaie de m'impliquer dans la vie associative Française en Bulgarie où je vis depuis 2015. Sinon, j'essaie d'allier un besoin de repos bien nécessaire après ces journées intenses et le restant de mon énergie pour ma petite fille qui grandit bien vite.

#### Ta philosophie de vie ?

Retrouvez du bonheur dans les choses simples. Je profite encore chaque jour des détails de la nature, du ciel au-dessus de nos têtes ou de la vie simplement, et je trouve que les gens aujourd'hui ont une vision si terre à terre et si fermée, qu'il en oublie de regarder ces choses qui pourtant amènent tant de joie.

#### Ses liens utiles ?

[LinkedIn T.Vrain](#)

[Noveocare](#)