



ASSURANCE & FINANCE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Isabelle ADER

Inspectrice Commerciale AXA

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG en 1991, j'intègre **Axa Crédit** – aujourd'hui **Axa Banque** – où, successivement, je m'occupe de la gestion de sinistres, du recouvrement, de la mise en place de procédures, du contrôle interne. Il s'agissait de la création de cette entité de crédit revolving où nous étions 20 personnes et au sein de laquelle je suis restée 9 ans pour devenir, au final, responsable du contrôle interne. En 2000, je rejoins **Axa assurances** pour faire de l'audit et du contrôle interne. Trois ans plus tard, je deviens responsable des achats des services généraux d'**Axa France** sur Paris, avec le pilotage d'une équipe de 4 à 6 personnes et l'achat de 60 M€ annuel. En 2007, on me propose le poste de responsable de gestion à **Mautauban**. J'y manage, pendant 4 ans, une équipe de 17 personnes pour la partie sinistres et une autre de 5 personnes pour la partie primes. En 2011, j'intègre **Axa France à Balma** pour y faire du recrutement externe. Nous fonctionnons comme un cabinet de recrutement sachant que notre objectif est de trouver des commerciaux salariés.

En septembre 2015, je deviens Inspectrice commerciale en charge du recrutement et de l'animation des agents généraux de mon secteur et en 2017, en charge de l'animation SO et du

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage aux achats fut important pour plusieurs raisons : j'ai managé une équipe de 4 à 6 personnes aux profils très variés, géré une charge de travail énorme avec des déplacements dans toute la France et la nécessité de créer des outils de rationalisation pour s'en sortir. Enfin, j'ai su transformer la fonction achats pour en faire une fonction support facilitatrice et non un empêcheur de tourner en rond !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'assurance à la personne est un métier porteur car elle ne concerne pas que l'assurance vie mais également la retraite, la santé, la prévoyance... Pour autant, nous remarquons une désaffection des candidats pour vendre ce type de produits.

Si tu changeais de métier ?

Une activité en rapport avec le tango, l'Argentine

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du tango argentin et participe activement à une association qui organise un festival, dans Toulouse, une semaine /an en juillet. Un événement qui nécessite pas mal de préparation

Tes plus belles réussites

- En 2006, le déplacement du siège d'Axa de La Défense à Nanterre (3000 personnes) et la fermeture de plusieurs autres sites.
- Il s'agissait de piloter le projet de A à Z, en accord avec le service logistique, mais aussi de passer tous les appels d'offres : le mobilier de bureau, la décoration, la poste... sans oublier le déménagement lui-même qui a duré 5 jours et où tout le monde devait être installé le jour J !



Aline CHAMBERT (Née JUNGHAËN)

Chef de produits / Chef de projets marketing GROUPE MACIF

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de BTS assistante de direction, j'ai préféré poursuivre en BTS action commerciale. Ces trois années d'études suivies en alternance chez **Valeo** sur un site de production dans l'Oise en tant qu'assistante commerciale et marketing ont été prolongées au siège parisien en tant qu'assistante chef de produit lors de ma 1^{ère} année à l'IFAG.

Ensuite j'intègre, toujours en alternance durant 2 ans, **Roulunds Braking** une société fabricant des équipements automobiles. Chef de produits (freins, tambours...) & acheteur, je suis embauchée en CDI à la fin de l'IFAG.

En 2007, **Honeywell** un autre équipementier, me propose un poste de chef de produits (d'entretien) et Trade Marketeur au sein d'une de leur filiale.

Fin 2008, **La mutuelle des motards** m'offre l'opportunité d'aller au soleil, d'entrer dans le monde des assurances pour prendre en charge les produits de l'assurance moto. Après 9 ans à ce poste, je rejoins en 2018 le **Groupe Macif** pour concevoir des produits et tarifs en tant que chef de produits.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez **Roulunds Braking** fut importante pour moi. C'est la première société à m'avoir fait confiance en m'embauchant directement comme chef produit et non plus comme assistante. J'ai pu également avoir ma première expérience à l'étranger en Chine, en Inde, au Danemark où se situaient les usines de nos partenaires.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier de chef de produit nécessite curiosité, innovation, polyvalence. Pour se renouveler, rester à l'écoute et benchmarker en permanence, il faudra de plus en plus créer des outils de veille (forum, surveillance, scan sites...) et des panels de consommateurs.

Si tu changeais de métier ?

J'adore les animaux et m'orienterais vers un métier lié à eux, type vétérinaire !

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mes études, j'étais sapeur-pompier volontaire (10 ans). Sinon, j'aime faire des balades en moto (Z750 Kawasaki), de l'équitation, du footing et du sport en salle.

Tes plus belles réussites

Elles ont eu lieu durant mon expérience chez Honeywell (produits d'entretiens auto)

- La mise en place de plans promotionnels dans plusieurs pays étrangers
- La refonte de la marque distributeur Carrefour (produits entretiens auto) avec des négociations difficiles

Le plan de développement de la gamme de produits d'entretien Moto que j'ai monté et qui a permis de multiplier par 20 le volume des ventes !



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 Communauté d'agglomération du Pays de Meaux** (80 000 hab), rattaché à la Direction générale des services. Ceci m'a permis d'obtenir une vision transversale des aspects financiers et organisationnels de la collectivité.

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

En Août 2012, je deviens DGA Adjoint Ressources et moyens à la **ville du Cannet** (43 000 hab). En août 2015, **la ville de Colmar** me propose le même poste avec un périmètre élargi : ville de 70 000 hab. et

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

APAC Director
Head of Hong Kong Office
ASD GROUP

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 premier emploi de Business Development Manager chez **ET-PROJEKT ASIA PACIFIC LIMITED**. 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**, regroupant à l'époque 100 personnes dans le monde pour 9M€ de CA. Je dirigeais le développement de la Zone Asie avec une équipe de 5 personnes à Hong Kong. Notre offre s'articule autour de 3 pôles : la représentation fiscale, le sourcing fournisseurs et le consulting pour s'implanter en Asie. Aujourd'hui, je pilote le bureau hongkongais.

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 soustraiter 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.



Delphine CHICOIX

Responsable communication marque et
communication interne
THÉLEM ASSURANCES

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT Information & communication à Lyon, j'ai étudié 1 an à la fac de Clermont-Ferrand pour obtenir un DEUG de lettres modernes. Peu convaincue par le système d'apprentissage de la faculté, j'entre à l'IFAG en 2004 pour suivre un cycle professionnalisant.

La 1^{ère} année j'avais la charge du développement commercial pour une manufacture de porcelaine d'art. En 2^{ème} année, j'ai été assistante chef de rayon à **Auchan**. Pour terminer mon cursus, j'ai intégré **MPG International** au titre de Chargée de budget. Mon rôle consistait à élaborer des plans médias incluant la négociation et l'achat d'espaces pour des campagnes pub internationales plutôt sur des budgets bancaires.

Puis en 2007, grâce au réseau des IFAGuiens, je saisis l'opportunité d'un CDD pour devenir chargée de promotion chez **Rians**. Il s'agissait de réaliser des supports promotionnels pour l'animation des produits en magasin. On m'a également confié la refonte du site internet et la mise en place d'un service consommateurs. Après quelques années, j'ai pris la responsabilité de l'ensemble de la communication corporate, digitale, relation clients de la marque Rians.

Après 12 années passées chez Triballat Rians, je change de secteur et intègre, en 2019, **Thélem Assurances** au poste de Responsable de la Communication marque et interne. A ce titre, je participe à l'élaboration de la politique de communication multicanale et globale de l'entreprise (communication interne, digitale, social media, relations presse, print).

La tendance à venir dans ton métier ?

L'apparition du marketing mobile, de la télé connectée et du web social vont bouleverser rapidement la relation entre les marques et leurs consommateurs. Plus informés, réactifs, exigeants, ces derniers demanderont des réponses rapides et circonstanciées à chacune de leurs questions ou frustrations !

Si tu changeais de métier ?

Créer une structure qui propose des solutions de communication aux petites entreprises locales.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais le plus régulièrement possible de la Salsa et du Pilates en salle. C'est très important, selon moi, de prendre un ou deux soirs par semaine pour souffler et décrocher du travail.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création en 2008 et le pilotage du service "Rians vous écoute", le service consommateurs de la marque, création et suivi des reporting de la voix du client, seuil d'alerte et proactivité pour transformer "le pépin en pépité".



Gaëtan COISNE

Head of Central Finance Team for
European markets
VISA

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Avec mon DUT de Compta/Finance et l'IFAG, j'étais armé pour faire de la gestion. Aussi, une fois mon Titre IFAG en poche, j'intègre **SUEZ** en tant que contrôleur de gestion où je reste presque 3 ans. Puis une ifaguienne de ma promo travaillant dans un cabinet de recrutement me permet de candidater chez **BARCLAYS** (à présent dénommée Milleis Banque). Une fois les entretiens réussis, j'occupais le poste de FP&A Cost Manager où j'étais en charge des lignes de dépenses, (Achats, RH, IT...).

Après 4 ans à ce poste, la trentaine dépassée, je commence à faire le tour de cabinets de recrutement pour sonder le marché. C'est ainsi que **Visa** me repère. Cette société mondiale comprenant environ 20.500 collaborateurs dans le monde en 2020 et réalisant 21.8 milliards de dollars de Revenus Net me propose, en janvier 2019, de prendre en charge le contrôle de gestion de la Business-Unit France / Belgique / Luxembourg. Un an et demi plus tard, je suis promu Directeur du contrôle de gestion Europe continentale. Avec une équipe de 3 personnes, ma mission consiste à analyser de gros volumes de data et retranscrire en mode storytelling. Depuis 2022, je pilote l'équipe en charge des finances des marchés européens.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai appris à jongler avec les chiffres dans l'univers de l'industrie et non dans celui de la finance. Ce milieu m'a permis de détecter plus rapidement le moindre détail chiffré révélant un dysfonctionnement ou celui qui, au contraire, peut être un levier de performance. Je sais aussi faire parler et utiliser n'importe quelle data (comptabilité, commercial...) pour construire une stratégie. Ces capacités sont de réels atouts aujourd'hui dans le métier de FP&A.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important d'apprendre à connaître nos interlocuteurs, de prendre le temps de s'adapter aux différentes cultures lorsqu'on travaille dans un environnement multiculturel comme le mien. Le respect et la bienveillance représentent alors les ingrédients essentiels de l'intégration et de la réussite.

Et pendant ton temps libre ?

Je reste un passionné de rugby même si j'en fais moins voire plus du tout. Mais je continue à faire du vélo, à courir régulièrement après avoir passé du temps avec ma famille et mes 2 enfants.

Ta philosophie de vie ?

Profitez de la vie !

Tes liens utiles

www.visa.fr



Carine COLOMBIE

Chargé de projets entreprises et Collectivités
GROUPAMA D'OC

IFAG Toulouse - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Com et action publicitaire, j'intègre l'IFAG. Mon stage de 3^{ème} A s'est déroulé pour partie à la **Société Générale** en tant que commerciale et, pour l'autre, à la **Banque Populaire** de Balma au département Marketing opérationnel. Cette dernière m'a embauchée en CDI, dès ma sortie de l'IFAG, pour faire du commercial.

Souhaitant revenir au Marketing, je candidate chez **Groupama**, en 1998, pour un poste de chargée d'études où je reste jusqu'en 2001. Nommée ensuite chargée de produits assurance de personnes, je déploie des plans d'action commerciale, des lancements de produits ou des études concurrentielles auprès de 300 à 1000 commerciaux. Au bout de 8 ans, suite à une réorganisation, ma fonction s'oriente vers du marketing opérationnel à la Direction commerciale. Mon rôle consiste alors à animer le réseau commercial (environ 70 personnes) via des programmes de fidélisation, de parrainage, du street marketing...

Depuis 2012, je suis chargée de projets à la Direction entreprises et collectivités. Je déploie des outils d'animation et de pilotage du réseau commercial. Mon périmètre : 40/50 chargés d'affaires, les entreprises et collectivités sur les 14 départements de Groupama d'Oc.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une opération coup de poing montée en 2002 lors de la réforme du régime des exploitants agricoles incitant ces derniers à s'inscrire à la MSA. Nous avons réussi à ce qu'ils ne partent pas et même à augmenter les contrats de garanties personnelles ! Cette difficulté a permis de devenir la 1^{ère} Caisse régionale de Groupama en contrats GAV.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois 3 essentielles : le développement de services plutôt que de produits. L'orientation marché/clients plutôt qu'offre, avec une organisation interne qui en découlera. Enfin, un accroissement des contraintes réglementaires dans nos process.

Si tu changeais de métier ?

Monter une activité liée au ski, ma passion ou rejoindre mon mari (également IFAGuien) dans son entreprise de distribution de chauffage sur internet (www.123chauffage.com)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes deux filles (5 et 8 ans) et fais beaucoup de ski. Je suis moniteur fédéral niveau 2, un niveau qui permet d'encadrer en club.

Tes plus belles réussites

- C'est une satisfaction de voir les commerciaux terrains s'approprier au quotidien, les outils que j'ai mis en place ! Nous avons des outils d'aide à la vente créés il y a 2/3 ans qui, aujourd'hui encore, permettent d'accroître les multi-ventes.
- Les opérations de télémarketing ou de street marketing remportent aussi l'adhésion des équipes commerciales.



Jérôme COULAUD

Directeur des Solutions Immobilières
CAISSE D'ÉPARGNE RHONE-ALPES

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Agnès COURTIAUD

HR Business Partner APRIL SANTÉ PRÉVOYANCE

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré **APRIL** pour faire du contrôle de gestion. A l'époque, c'était une start-up de 90 personnes, créée en 1988. Aujourd'hui, April Group est devenu le 1^{er} courtier grossiste en France avec 3750 collaborateurs implantés dans 34 pays ! Autant dire qu'en 20 ans, j'ai fait beaucoup de missions : de la sécurisation de process (1 an), de l'audit interne, du contrôle de gestion (2/3 ans), de la qualité en faisant d'APRIL la 1^{ère} société de courtage certifiée (2/3ans), de l'organisation en mettant en place les 35h et le passage à l'an 2000.

En 2001 j'ai rejoint la DRH pour travailler sur le process RH, la mobilité, le recrutement. Fin 2003, on me propose de monter l'école de formation April où nous avons été jusqu'à 10 personnes. Parallèlement, j'ai eu en charge l'accueil de l'entreprise soit au total plus de 25 personnes à manager. En 2008, je conçois et développe le plan de formation de la société qui concernait 600 personnes. En janvier 2011, je deviens responsable des programmes de **l'Université d'APRIL** (France et monde) rattachée à la holding.

Depuis Janvier 2013, je conseille les managers sur les sujets RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dès que c'est nouveau, c'est une expérience marquante pour moi ! Aujourd'hui, je dois gérer des programmes d'université d'entreprise qui nécessitent des compétences humaines & techniques que je n'ai pas forcément. Je vais devoir sortir de ma zone de confort et en cela, c'est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Une « co-construction » des formations avec les différents services internes mais aussi avec d'autres Universités d'entreprises ou d'Etat. La seconde tendance concerne l'opérationnalité du contenu de la formation continue. Elles doivent pouvoir être utilisables ou mises en pratique dès le lendemain.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je monteraï quelque chose autour de l'organisation de voyages.

Et pendant ton temps libre ?

Je tente d'équilibrer ma vie professionnelle et familiale avec mes 2 enfants. De temps en temps je m'échappe en vélo (de route) ou je jardine et m'occupe de mes tomates. J'adore les tomates !

Tes plus belles réussites

- La JPO pour promouvoir l'école de formation APRIL. Celle-ci a connu un vif succès avec la visite de 600 pers. ! Nous ne savions pas où nous allions et ce fut une belle surprise !
- Une formation pilote, en anglais, destinée à 25 dirigeants provenant de l'étranger et ayant 10 nationalités différentes. Objectif : leur faire découvrir APRIL et la « Brand induction ». Leur feedback positif nous a permis de lancer la formation APRIL à l'international !



Laurent DELMAS

Directeur Commercial et de la communication
CRÉDIT MUTUEL MIDI ATLANTIQUE

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après Sciences Po à Toulouse, j'intègre l'IFAG en 1991. Dès le départ, j'entre dans l'univers de la banque puisque j'effectue ma 3^e année en CDD au **Crédit Agricole de Toulouse** en tant qu'assistant contrôleur de gestion. A la sortie de l'école, le **Crédit Mutuel de Toulouse** me propose un CDI d'assistant contrôleur de gestion. D'ailleurs, je me souviens que le responsable du contrôle de gestion et le DAF étaient tous deux des IFAGuiens !

Je reste 4 ans à ce poste puis suis nommé auditeur interne en 1998. Une révélation et un épanouissement complet pour moi. Mais au bout de 6 ans, la Direction Générale fait « pression » pour que je passe de l'autre côté de la barrière et apprenne à vendre. Cela m'amène à remplacer un Directeur d'agence durant 6 mois dans le Tarn. Très vite en 2005, on me nomme Directeur d'agence (5 personnes) dans la banlieue toulousaine.

A l'occasion du départ en retraite du responsable de l'Audit, je suis nommé en 2008 pour prendre la responsabilité d'une équipe de 10 personnes. En 2018, on me confie la Direction du Développement et deux ans plus tard s'y ajoute la Direction de la Communication.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Au service inspection et audit car on travaille par mission. Préparer la mission, la mettre en œuvre, la conduire sur place (contrôle, entretiens), rédiger le rapport puis le soutenir à l'oral et enfin vérifier, après quelques temps, que les recommandations sont bien appliquées.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le milieu bancaire va devenir encore plus concurrentiel avec des marges qui s'amenuisent. Les banques ne seront plus les seules à proposer des services bancaires. Les opérateurs de téléphonie mobile, la grande distribution s'y mettront de manière plus concrète. A l'inverse, le banquier sera amené à vendre autre chose que des produits bancaires.

Si tu changeais de métier ?

De la musique, c'est ma passion !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la musique et compose dans mon home studio où j'enregistre. Je joue également de pas mal d'instruments (guitare, clavier, batterie).

Tes plus belles réussites

- Après avoir fait du contrôle de gestion et de l'audit pendant 10 ans, j'ai pris des fonctions de directeur d'agence.
- Un réel challenge pour moi, remporté avec succès grâce à la super équipe que je pilotais. Nous avons eu très souvent les meilleurs résultats commerciaux de notre région notamment en termes de crédits immobiliers et d'assurances.



Marc-Antoine FRALO

Courtier en Assurances PATRIM ONE ASSURANCES

IFAG Paris - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu un DUT Technique de Commercialisation, j'ai décidé de poursuivre mon cursus en intégrant l'IFAG. Cette école représentait pour moi l'opportunité d'acquérir une formation de qualité tout en découvrant le fonctionnement de l'entreprise.

Par le biais d'un contrat de professionnalisation, je suis rentré chez **Uni-éditions**, filiale presse du groupe Crédit Agricole, où j'avais en charge la mise en place d'opérations commerciales auprès des Caisses régionales du groupe. De fil en aiguille, j'ai intégré une agence bancaire du groupe afin de me spécialiser dans le domaine de la banque et de l'assurance.

Au bout d'un an et demi, je décide de créer **CFP & Associés**, un cabinet de courtage en assurance de personne spécialisé dans la protection sociale en entreprise (Santé, prévoyance, retraite, assurance chômage et assurance de prêt). J'en suis cogérant avec 2 associés qui, comme moi, ont acquis de l'expérience dans la partie vie de l'assurance. Je suis aujourd'hui courtier chez **Patrim One Assurances**.

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.



Loïc LE CAVIL

Responsable développement individuel
LCL

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS de concepteur intégrateur Multimédia, j'ai opté pour l'IFAG Lyon. Dès ma 3^e année, j'intègre la banque **LCL** comme conseiller Pro d'abord en stage puis en CDI. J'occupe ce poste durant 4 ans sur une puis deux agences.

En 2009, on me confie la direction d'une grosse agence comprenant plus de 7 personnes, dotée essentiellement d'une clientèle de professionnels et de particuliers. Un challenge très stimulant pour moi en termes de management qui se concrétisera par de bons résultats.

En 2011, je prends la direction d'un groupe de 5 agences regroupant 32 personnes, dans le Nord-Isère. Une aventure qui se poursuivra pendant 3 ans lorsque le poste d'Adjoint au Directeur du Centre de Relations Clients Rhône-Alpes Auvergne m'est proposé fin 2014 avec une équipe de 90 personnes dont 8 Directeurs d'agences spécifiques (E-LCL, agence en ligne assurance, agence crédit en ligne). En 2019, je prends en charge la qualité et la performance de LCL Mon contact (90 à 115 collaborateurs) et depuis 2021, j'accompagne la transformation du volet humain en tant que responsable du développement individuel (>400

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction d'une grosse agence LCL (+7 personnes) à 29 ans sans avoir managé antérieurement. Ce fut un réel challenge qui m'a enthousiasmé et considérablement enrichi humainement. Expérience qui a été décisive pour la suite de ma carrière.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'enjeu se situe très clairement dans la digitalisation des usages et la vente à distance. Parallèlement, les banques doivent continuer à être des partenaires multiservices (Prévoyance, protection des proches, assurances diverses...)

Si tu changeais de métier ?

Je suis vraiment bien là où je suis et ne cherche pas à me projeter ailleurs.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de foot, je suis Supporter de l'AS St Etienne et joue depuis l'âge de 8 ans dans un club lyonnais. Depuis peu, je pratique aussi le Padel, un sport (N°2 en Espagne) à mi-chemin entre le tennis et le squash. Et bien évidemment, je m'occupe le plus possible de ma famille et mes 2 filles.

Tes plus belles réussites

- Avoir été l'un des plus jeunes Directeurs de groupe d'agences LCL en Rhône-Alpes-Auvergne à 31 ans.
- Les marques de sympathie qui m'ont été délivrées lors de mes changements de fonctions. A ce moment-là, je me suis aperçu avoir réussi à fédérer mes équipes. Une réelle satisfaction humaine !



Thomas REGNIER

Director – Export & Trade Finance
CRÉDIT AGRICOLE CIB

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours porté un intérêt aux chiffres et à la finance. En parallèle de ma formation à l'IFAG, j'ai travaillé en tant que conseiller financier pour un cabinet de courtage. Pendant mon stage de 3^{ème} année, j'ai été chargé de clientèle chez **Fortuneo Direct Finances**.

Après une parenthèse de 6 mois à Londres, où j'ai été Manager assistant d'une PME de production de parfums, j'ai eu envie de continuer mon expérience à l'international. Je suis embauché en 2007 à Zurich comme Relationship Manager Trade Finance pour la Corporate Investment Banking de la **Société Générale (SGICB)**. Je commence, sous la forme d'un VIE, pendant un an puis expatrié détaché à l'étranger durant 6 autres années. Mon rôle : assister les entreprises dans leurs opérations de négoce international en couvrant les risques financiers lors des opérations d'import/export.

En Avril 2014, je relève un nouveau défi en devenant Senior Sales Trade Finance chez **Commerzbank** toujours à Zurich.

En 2016, je rentre en France pour devenir Director Export and Trade Finance au **Crédit Agricole CIB**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu un jour à régler la situation d'un cargo bloqué à un port de déchargement. Il a fallu faire preuve de réactivité, bien gérer les priorités et tout mettre en œuvre pour dénouer le problème en sachant que la perte de temps entraîne des pénalités importantes.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Pas de crise dans ce secteur : les négociations et transactions internationales de marchandises sont florissantes et il sera toujours nécessaire de les sécuriser via des financements structurés.

Si tu changeais de métier ?

J'irais encore plus loin dans les métiers des marchés financiers, ou je ferais peut-être quelque chose de radicalement différent. Mais pour l'instant, je n'ai aucune envie de changer d'activité.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime les sports de combat ; j'ai aussi mon permis bateau. Il est très agréable de naviguer sur les lacs suisses !

Tes plus belles réussites

- Je ne pense pas à la réussite de la conduite d'un dossier en particulier.
- Le plus important pour moi, c'est de réussir mes transactions. J'aime ce métier et j'essaie de le faire le mieux possible, au-delà de la gratification du salaire.



Arthur RIEUTORD

Conseiller proximité BNP PARIBAS

IFAG La Réunion - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué pendant 3 ans une formation en imagerie médicale et radiothérapie mais il y a peu de postes à La Réunion. J'ai alors poursuivi le chemin des études en faisant un BTS NRC en alternance chez **HG MEDICAL**. Mon poste de commercial itinérant était très sympa car il s'agissait de vendre, aux parapharmacies, du matériel destiné à l'allaitement médical avec... démonstration à l'appui ! Lors de ma licence en Management des équipes commerciales, je travaille 1 an à **LA REUNION VILLE PROPRE** (filiale de Plastic-Omnium) où je suis en charge des appels d'offres et des dossiers techniques destinés aux professionnels. C'est à ce moment-là que j'intègre l'IFAG en alternance avec un poste de chargé de clientèle chez **REUNION DES TECHNIQUES AVANCEES (RTA)**, une société qui commercialise du matériel informatique.

En août 2016, je deviens Business Developer chez **DATA-PRISME**, une start-up qui a développé CHEETAH, une Plateforme de services qui unifie et sécurise toutes les données quel que soient leur format et lieu de stockage. Deux ans plus tard, je rejoins **Le CLUB**

EXPORT REUNION en tant que Chargé de mission Entreprises pour accompagner ces dernières dans le lancement de leurs projets export dans la zone OI.

En mars 2022, je rejoins la métropole et me fais embaucher par **BNP PARIBAS** comme conseiller clientèle.

La tendance à venir dans ton secteur ?

Dans la data, nous parlons beaucoup de Big Data qui consiste à agréger de gros volume de données provenant de sources diverses. Maintenant, il va falloir s'intéresser au Smart Data à savoir appliquer des traitements spécifiques aux données et à l'usage de l'Intelligence Artificielle dans les entreprises.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon passé dans le médical et mon expérience dans le numérique, couplés aux connaissances issues de l'IFAG, me permettent d'apporter une vision stratégique à mes clients.

Ce que la vie t'a appris ?

Je ne crois que ce que je vois ! Avoir une écoute active, tel un médecin de famille, m'a souvent permis de trouver des solutions et d'avancer dans mes projets.

Et pendant ton temps libre ?

Du Beachtennis et des sorties entre amis.

Ton ambition ?

J'aime bouger et voir les choses bouger autour de moi. C'est pourquoi faire du développement commercial me plait, j'ai l'impression d'être acteur de ma vie, de mon évolution professionnelle.

Ta philosophie de vie ?

- Un problème sans solution est un problème mal posé." (Albert Einstein)



Pascal RIPOLL

Manager BARCLAYS PATRIMOINE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG, j'ai fait de la vente en progressant à chaque poste. Formateur conseil chez **Sensormatic** pendant 3 ans, je passe Directeur d'agence chez **SPS sécurité** (Groupe Ecco) pendant 1 an à manager 22 personnes à l'âge de 27 ans. J'évolue en devenant Directeur régional chez **IMR SA**, une société de marketing opérationnel et force de vente supplétive. Pendant 4 ans, je recrute, forme et anime un réseau de 120 commerciaux et merchandiseurs.

A 33 ans, je reprends ma 1^{ère} société dans la production audiovisuelle : **Groupe Master Image**. Je dirigeais 26 permanents et 50 intermittents. Pendant 8 ans, j'ai créé 5 sociétés (holdings et filiales) et fais progresser le CA de 2M€ à 7,3M€ pour la revendre en 2006. A ce moment-là, je reprends une 2^e société : **LTX International SA** spécialisée en signalétique, stands, événementiel et multimédia. Je la cède 2 ans après pour rejoindre **Gerco**, une PME conseil en défiscalisation.

En 2009, j'intègre **Barclays Patrimoine** en tant que Manager. J'anime une équipe de 6 conseillers financiers et développe une clientèle « Premier ».

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes expériences d'entrepreneurs m'ont apporté, à chaque fois, une grande satisfaction : la sensation d'être libre et de maîtriser son destin.

Les tendances sur ton marché ?

La banque en ligne bouleverse la donne. Les clients veulent un service immédiat et moins cher surtout sur des prestations qu'ils peuvent effectuer eux-mêmes. En revanche, il y a une demande de conseils financiers personnalisés. Les réseaux spécialisés avec des métiers d'experts ont donc un bel avenir.

Si tu changeais de métier ?

Entreprendre toujours et encore !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais 5/6h de sport par semaine : VTT, tennis et jogging. Je suis également instructeur national de plongée (Cmas). Mon père était également instructeur et a participé à l'écriture de quelques livres sur la physique de la plongée. Auparavant, j'ai fait de la compétition en ski, voile et planche à voile à un niveau Français mais j'ai arrêté depuis ces sports à un haut niveau.

Tes plus belles réussites

- J'ai vendu un contrat de plusieurs millions d'euros à la plus grosse entreprise d'aéronautique mondiale alors que j'avais une PME de 50 salariés.
- Les rapports conviviaux et de confiance que j'ai su instaurer avec mes équipes en tant que manager et qui ont permis de remporter des challenges, de travailler efficacement dans une ambiance conviviale.



Claire ROBY

Resource Management Analyst
THE WORLD BANK

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Diplômée en 2013 de l'IFAG Lyon, j'ai rejoint **SOCOMECH** début 2014 en Alsace. Mon poste à l'époque était principalement concentré sur l'outil de reporting et ce qui me plaisait était d'être en relation avec les financiers des entités internationales.

Après 2 ans en France, un poste de contrôleur de gestion de la région APAC s'est ouvert en Asie. Aller vivre à l'étranger était un rêve, j'ai donc saisi l'opportunité. Ma mission qui ne devait durer que 1 an et demi a été prolongée. J'ai pris de nouvelles fonctions et occupé le poste de contrôleur de gestion de la région South East Asia. Mon job, tourné vers l'opérationnel, m'a permis d'évoluer dans un milieu interculturel et transverse.

Mi 2021, je quitte Singapour pour suivre mon mari aux Etats-Unis, direction Washington. Quelques mois plus tard, je rejoins **THE WORLD BANK** qui collecte des fonds pour aider les pays les plus pauvres. J'ai la charge de l'analyse de gestion des ressources. Un réel challenge !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon ouverture d'esprit et ma facilité d'adaptation sont de vraies valeurs ajoutées. Particulièrement dans un environnement culturellement aussi différent. D'autre part, être contrôleur de gestion nécessite d'être un médiateur entre ce que le management veut et ce que les opérationnels peuvent faire.

Ce que la vie t'a appris ?

Déménager à l'autre bout du monde, seule, a été un vrai challenge. Malgré l'envie, la réalité et les différences peuvent parfois vous rattraper. J'ai appris à prendre confiance en moi et à rire de situations cocasses. Vivre à l'étranger, c'est remettre en cause pas mal de choses et puiser le meilleur dans chaque situation.

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage. J'adore explorer de nouveaux endroits, découvrir un restaurant sympa, une plage paradisiaque, escalader un volcan en pleine nuit pour contempler le lever du soleil...

Ton ambition ?

Transmettre mes connaissances et apprendre de tous.

Ta philosophie de vie ?

« On part d'un point qu'on ne maîtrise pas pour progresser vers un lieu qu'on ignore, et toute la beauté réside à ne pas douter dans cette incertitude qui nous façonne peu à peu. »

Philippe Arlin



David SPAULT

Directeur du développement MUTUELLE DES MOTARDS

IFAG Paris - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Après 20 ans chez Groupama, je pars à Montpellier et rejoins La Mutuelle des Motards en charge de la direction du développement.

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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