



CLUB ENTREPRENDRE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Marianne AURIAC-BIGNEBAT

Cofondatrice & Coach professionnelle UBICOACH & CO

IFAG Toulouse - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

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

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

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

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

Quelles sont les tendances dans ton métier ?

Le coaching est un métier en évolution et qui se doit de s'adapter aux nouvelles pratiques en entreprise. Je suis cofondatrice d'une plateforme de coaching à distance, innovante, interactive et par l'écrit, Ubicoach & Co.

Notre ambition : faciliter la pratique du coaching en entreprise tout en renforçant sa puissance par la justesse des mots et son accessibilité, où et quand vous voulez pour un coaching Ubicoach & Co.

Quelle est ta valeur ajoutée en tant que coach ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition?

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

Ta philosophie de vie?

Croire à son potentiel pour être incroyable chaque jour !

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Marie-Eve BAGOT (Née PEYRE)

Fondatrice & Co-gérante WAIT FOR IT PRODUCTION (Vidéo)

IFAG Lyon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Après mon IUT GACO, je choisis l'IFAG pour sa pédagogie et la 3^e année passée en entreprise. J'obtiens ainsi mon 1^{er} CDI en tant que chef de rayon chez **Auchan**. A 22 ans, je manage 6 personnes. Une expérience très formatrice mais dans un secteur dont l'évolution de carrière ne répondait pas à mes envies.

Un univers plus feutré se présente alors à moi en 2005 lorsque j'intègre **BNP Paribas** comme Conseillère Patrimoniale. Trois ans plus tard, je suis nommée Responsable Commerciale d'un segment de marché. Pendant 2,5 ans, je crée des challenges, forme les conseillers, développe des offres locales destinées aux 0-30 ans auprès de 40 agences en région lyonnaise. Nous nous séparons en bon terme pour que je puisse suivre un **Mastère spécialisé en Marketing et Management des Entreprises de services** (2011/2012).

J'ai alors 30 ans et change de cap en devenant consultante chez **Kestio**, une agence spécialiste de la relation client performante.

En 2013, durant mon congé maternité, j'aide mon mari à son compte comme producteur audiovisuel. Ma fibre entrepreneuriale émerge clairement et nous créons ensemble **WAIT FOR IT PRODUCTION** en octobre 2013.

Notre agence audiovisuelle crée et produit du contenu vidéo pour des entreprises et des institutions. Nos clients sont variés : un groupe de luxe, Impex (Michelin), Spring (ancien Adecco Expert), des PME locales, des agences web ou événementielles.

Une expérience professionnelle marquante ?

Chez Kestio, ce cabinet crée en 2007 par 2 anciens de chez PWC. Brillants, atypiques dans leur posture managériale et entrepreneuriale, j'ai appris à leur contact ce qu'est l'assurance, la prise de décision, l'exigence dans chaque détail, la préparation... Beaucoup d'éléments qui m'ont aidé à franchir le cap de la création d'entreprise.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La vidéo est un marché en pleine expansion. Les études montrent qu'en 2017, 2/3 du trafic mondial de données sera de la vidéo et que les dépenses vidéo des entreprises ont doublé en 2 ans et vont redoubler dans les 2 prochaines années.

Si tu changeais de métier ?

Photographe ou graphiste !

Et pendant ton temps libre ?

Pour le moment, peu de place pour d'autres activités que mon jeune fils et le développement de notre entreprise.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours riche en expériences très variées : du terrain très rugueux (Auchan) à un univers plus feutré (BNP Paribas) en passant par la reprise d'études à la trentaine.

Cette richesse est une fierté et m'aide considérablement dans le développement actuel de notre entreprise.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Thomas BERNEREAU

Courtier en chevaux de course

THOMAS BERNEREAU AGENCY

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Je pratique le golf et me passionne pour la cuisine.

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Franck BERTHOD

Business Strategy & Innovation

Expert for Africa

ANTILOP DEVPT NETWORK (ADN*)

IFAG Lyon - Promotion 1993

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

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

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

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Sébastien BLOCHET

Fondateur & Dirigeant

KÉMÉO (Solution RH et suivi des temps)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Aldric BLUTEAU

Cofondateur et Président

AMEUBLYS (Location et installation de meubles)

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Tes plus belles réussites

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



Dominique BOURCOIS

Fondateur et Dirigeant PLASMOR (Chantier naval)

IFAG Paris - Promotion 1971

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Thierry BRUEL

Fondateur & Président ES-TÊTE (Recrutement)

IFAG Lyon - Promotion 1984

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

Mon parcours commence réellement en 1989 chez **Egor** devenu, très rapidement, le plus gros cabinet de recrutement de France. Trop vite sans doute car l'activité cesse en 1992. Je décide de créer **Pereire conseil** la même année. Après 7 ans de croissance et 45 salariés, je revends aux américains **TMP Worlwide** filiale de Monster. Contraint de rester 3,5 ans dans la structure, c'est en 2003 que **la Compagnie Financière de Deauville** me demande de devenir leur Directeur Délégué Général. J'y fais des levées de fonds et des introductions au Middle Caps mais au bout d'un an, l'envie de revenir vers mes premières amours, le recrutement, me titille.

C'est en 2004 alors que je fonde mon 2^e cabinet de recrutement : **Es-Tête SA**.

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

Essentiellement des rencontres !

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Patrick BRUNET

Repreneur cofondateur Holding ADOA (Automatisme/Motorisation)

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Tes plus belles réussites ?

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

Tes conseils de repreneurs de sociétés ?

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Jean-François BUC

Fondateur et CEO

CUBITOW Ltd (Aircraft Modification cabine)

IFAG Toulouse - Promotion 1986

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Chef étoilé dans un pays étranger.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Hubert CAILLOUX

Fondateur et Dirigeant EMBALLAGES MARQUIS

IFAG Paris - Promotion 1975

Comment s'est déroulée ta carrière ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Sylvain CAMBON

Co-fondateur & Directeur de cabinet
16 EXPERTS (Recrutement)

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

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

Depuis 2015, j'ai eu l'opportunité de créer mon cabinet de recrutement **16EXPERTS**. La volonté était de se positionner sur le recrutement en CDD et CDI de profils de middle management, entre 25 et 80K€ de rémunération annuelle.

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

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

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

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de la vie ?

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

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Philippe DALAUDIERE

Repreneur et Directeur Général DALOFI SA (Hôtellerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Bruno DECEUNYNCK

Fondateur et Président GROUPE DECA PROPRETÉ

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Maëlla DEGRAS

Entrepreneure

MRA SOLUTIONS (Résa en ligne)

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

Le web me passionne et c'est avec enthousiasme que je rejoins **Besedo** mon diplôme en poche. C'est une entreprise spécialisée dans la sous-traitance de procédures Internet basée à Malte. Je compte alors parmi mes clients des grands comptes comme **Leboncoin.fr**.

A mon retour en France l'année suivante, j'intègre **Altiplano**, un tour-opérateur spécialisé dans le sur-mesure. En tant que Responsable WebMarketing, je travaille alors activement à son développement en maniant différents leviers du marketing digital.

Mon envie d'entreprendre me rattrape finalement. Après tout, c'est pour cela que j'avais intégré l'IFAG ! Mon associé et moi partageons la même envie et la même idée au même moment, c'est donc tout naturellement que nous nous lançons. Nous créons alors en 2013 **MyRezApp** une application web qui s'adresse aux professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation. Elle permet de transformer un simple site vitrine en véritable site de réservation en ligne, permettant ainsi aux clients finaux de réserver en ligne 7j/7 24h/24. Ma société s'appelle MRA Solutions.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon premier client "signé" en tant que chef d'entreprise. Quelle joie immense !

Les tendances à venir sur ton marché ?

A l'heure où de plus en plus de choses se font sur le net, seulement 30% des professionnels travaillant sur rendez-vous ou réservation proposent la réservation en ligne à leurs clients. C'est une situation qui est vouée à changer tant les habitudes et le comportement des internautes vont en ce sens. Le potentiel pour MyRezApp est énorme.

Si tu changeais de métier ?

Peut-être le consulting ou la formation. J'aime partager mes expériences et mettre mon expertise à disposition des autres. D'ailleurs cela permet bien souvent d'apprendre aussi à son tour. C'est dans l'échange que l'on grandit !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport, voyage et profite de ma région. Moi qui aime la randonnée et plus largement les activités outdoor, je suis comblée en Haute-Savoie !

Tes plus belles réussites

- Monter en grade après seulement 5 mois chez Besedo. Je n'en n'avais pas conscience avant que l'on me sollicite, mais je m'étais faite remarquer.
- Avoir créer ma boîte, bien sûr !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Sylvie DIAT

Fondatrice et dirigeante BOOSTER ACADEMY ISSY LES MOULINEAUX

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Anthony DION

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

IFAG Auxerre - Promotion 2001

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le premier chantier d'importance (1600 m² en 1 mois) remporté peu de temps après notre création. Il a facilité notre développement et a permis de nous faire connaître auprès des enseignes de la grande distribution.

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

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

Tes plus belles réussites

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

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



FOLLEZOU Jean-Marc

Cofondateur et Directeur Général SKAPA AGENCY (Ingénierie)

IFAG Rennes – VAE en cours

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Le consortium Skapa est né d'une rencontre professionnelle, avec deux consultants, un ergonome et un manager d'innovation. En 2012, nous travaillions ensemble pour une société de service en ergonomie et avons décidé de créer notre structure afin de construire une offre orientée vers l'accompagnement des sociétés en innovation digitale.

Notre association s'est faite naturellement, comme une évidence, et nous évoluons ensemble depuis maintenant 3 ans.

Nous sommes organisés en structures différentes :

- Skapa Agency : société spécialisation en management d'innovation et de conception digitale
- Skapa Ergonomics : société spécialisée en ergonomie IHM
- Ma société (auto-entreprise) s'occupe du business développement.

Nous venons de créer en octobre 2014 avec Jérôme Jacquet (Skapa Agency) une société commune (SAS) en tant qu'associés afin d'embaucher un graphiste et améliorer notre efficacité, notre communication et notre rentabilité.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celio où j'ai managé à 20 ans une équipe de 10/15 personnes, réaliser les objectifs de CA et veiller au respect des biens et des personnes au sein du magasin.

Et puis Infoclip où je vendais des solutions logicielles à forte valeur ajoutée (SAP) avec des cycles de ventes longs. C'est grâce à cette expérience que le terme « ingénieur commercial » a raisonné en moi.

La tendance à venir sur ton marché ?

Concernant l'innovation, le métier évolue selon trois mutations : l'innovation participative, l'open innovation et le collaboratif. Le temps où les innovations sortent directement en industrialisation d'un cabinet est révolu.

Si tu changeais de métier ?

Devenir chef de produit / innovation d'un grand groupe.

Et pendant ton temps libre ?

Il se partage entre mon amie, ma famille et mes amis. Je suis passionné de sport et plus particulièrement de football.

Enfin, j'aime voyager et découvrir d'autres cultures dès que possible.

Tes plus belles réussites

- Mon parcours scolaire en alternance : d'un BEP jusqu'à Bac + 5. J'ai pu ainsi acquérir 9 années d'expériences pros pendant ma scolarité dans des secteurs diversifiés.
- Avoir pu développer un consortium (Skapa) qui est sur le point d'accueillir son premier employé, grâce à l'embauche d'un graphiste spécialisée en direction artistique dans le domaine du digital.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Mathieu GIBERTIE

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

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} stage, celui de BTS entre la 1^{ère} et la 2nd année dans l'entreprise Guintoli.

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Professionnellement : le premier contrat que l'on a signé avec mon associé.
- Personnellement : mes années d'études avec le BTS à Egletons et l'IFAG où j'ai rencontré ma compagne qui me soutient au quotidien.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Vincent GORIA

Fondateur et gérant CL MEDICAL (Implants chirurgicaux)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances dans ton secteur ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Sébastien GRESSENT

Fondateur et Dirigeant associé

DC PILOT

(Direction commerciale en temps partagé)

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Julien ICARD

Co-fondateur et dirigeant LE BON BOCAL

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

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

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

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

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de la vie ?

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



François-Xavier JEANTEUR

Fondateur et dirigeant
ACDC (Accompagnement au développement
des Compétences)

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir travaillé en tant que chef de département au **Printemps**, puis comme vendeur d'assurances vie et enfin en tant que chargé de la refonte des plans merchandising **des centres commerciaux des Halles et des 4 temps la Défense**, Je me suis orienté en 1992 vers la CCI car je souhaitais mettre mon expérience au service du des commerces de centre-ville. Après plusieurs postes de conseiller puis responsable de service, en 1999, j'opte pour un poste plus fonctionnel en tant que consultant interne en organisation.

Début 2008, ma volonté de revenir vers un poste plus opérationnel m'amène à rejoindre l'**IME (l'Institut du mentorat entrepreneurial)** lors de sa création. J'y suis resté 7 ans.

A force de côtoyer des entrepreneurs, j'ai été atteint par le virus et ai quitté la CCI cet été 2015 pour créer **ACDC** (Accompagnement à la Croissance et au développement des Compétences)

ACDC vise à faire accompagner des responsables (DRH, DSI, DAF, etc.) par l'un de leurs pairs plus expérimentés.

Le mentor partage bénévolement savoir-faire et expérience, sans notion de jugement avec pour seul but de permettre au mentoré d'évoluer dans sa posture professionnelle et de gagner du temps.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La pratique du mentorat, est encore peu répandue en France mais tend à se développer, car elle est fondée sur des valeurs de partage, d'éthique et permet de donner du sens à l'engagement professionnel de chacun.

Si tu changeais de métier ?

Venant de créer mon entreprise, je n'envisage pas de changer de métier, mais si cela devait se faire, ce serait vers un métier fortement orienté services.

Et pendant ton temps libre ?

Je cuisine.

Tes plus belles réussites

- Lors de la création de l'IME, nombre de personnes nous disaient, c'est impossible, le mentorat ne fait pas partie de la culture française. 220 binômes plus tard, je crois avoir prouvé que les entrepreneurs français ne sont pas moins altruistes que leurs homologues américains ou canadiens !
- Demain, je montrerai qu'il en est de même pour les cadres.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Stéphanie LAMURE-PRIEUR

Fondatrice et Présidente

KSL LIVING (Boutique en ligne mobilier et décoration Design)

IFAG Lyon - Promotion 1997

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Et bien sûr maintenant mon aventure personnelle avec KSL LIVING.

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

Mes 2 enfants tout d'abord !

Et ...

KSL Living



Béatrice LHUILLIER

Consultante en stratégie webmarketing de formations multimodales

BEATRICE LHUILLIER CONSEIL

IFAG Auxerre - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier

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

Si tu changeais de métier ?

Je serais sans doute scénariste pour le cinéma ou écrivain

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Audrey LOIRET (Née BRUNET)

Fondatrice et gérante ABC CACHEMIRE

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à créer ton entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du Marketing online de manière très pointue.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Cécile LOISON THIEBAULT

Dirigeante et franchisée CONFIEZ-NOUS YONNE

IFAG Auxerre - Promotion 2005

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Avoir su franchir le cap des deux ans d'activité et d'une croissance importante, deux années de gestion intense qui ont permis de constituer les bases solides de mon entreprise.
- Le plus important dans cette aventure, selon moi, est la satisfaction de nos clients, qui s'est ressentie dans la progression du CA, mais aussi dans leur fidélité ainsi que celle des salariés (peu de turnover).

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Gilles MALLET

Fondateur et Pdg

RESOLUTIVE France

(Grossiste en produits Bien-être et bio)

IFAG Montluçon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Cédric MARTINOTTI

Ceo And Founder MSFC LED

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Philippe MORIN

Fondateur et Directeur Général FIDELISA

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

J'ai commencé par faire du contrôle de gestion chez **Cerus**, une holding financière parisienne lors de ma dernière année à l'IFAG.

L'expérience dure 2 ans puis j'intègre **TF1** en 1989 pour y faire carrière jusqu'en 2009. Durant ces 20 années, j'ai connu 3 grandes périodes.

D'abord comme contrôleur de gestion en appui à la direction, pour les activités hors antenne : (TF1 vidéo, le 3615 TF1, la vente et l'exploitation des droits dérivés...). L'image et la vidéo sont en plein boom. Notre service se développe très rapidement et passe de 8 à 120 salariés en à peine 2 ans !

Ensuite, je passe à la Direction de l'information où je pilote la mise en place et l'organisation des SI.

Enfin, je prends en charge un service opérationnel : la Direction de la documentation de l'information. Notre mission avec mon équipe de 40 personnes : fournir et travailler les images pour les 150 journalistes qui réalisent les magazines et les journaux télévisés.

En 2010, je décide d'entreprendre et de développer, avec ma femme, deux Spa à Paris : **Les Bains de Grenelle** puis **l'Institut du Bac**.

Mi 2012, je m'associe pour créer **Fidelisa**. Il s'agit d'une application fonctionnant sur smartphone, tablette et web. Elle permet aux commerçants de proposer un programme de fidélisation à ses clients et de communiquer instantanément avec eux sur tous les supports : push smartphone, email et sms. Personnalisable en quelques minutes, elle est immédiatement opérationnelle à partir de 29€/mois, sans engagement de durée.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La construction de **Fidelisa** depuis 2 ans car cela correspond au souhait de me rapprocher au plus près de mes envies.

Il s'agit de construire un projet qui a du sens et de le faire à plusieurs. Une aventure exaltante et collective !

La tendance à venir dans ton métier ?

Evolution des comportements d'achats et pénétration des technologies dans les commerces.

Si tu changeais de métier ?

Un métier à inventer pour mettre en relation des personnes autour d'un même projet entrepreneurial.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis à 100% dans la création de mon entreprise. Le peu de temps qu'il me reste, je vais respirer en famille à la campagne.

Tes plus belles réussites

- La diversité d'expériences professionnelles à la fois en termes de métiers et de secteurs d'activité.
- La satisfaction et l'épanouissement personnels trouvés dans l'aventure entrepreneuriale.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Franck NGUYEN

Fondateur et Dirigeant

CRUSTA'C (Agro-alimentaire/Crevettes)

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

J'élèverais des chevaux, une passion !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Yvan PALISSE

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

IFAG Lyon - Promotion 1990

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Eric PETITBON et Guillaume ROUGET

Co-fondateurs et associés
OSMOZIUM (Informatique)

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

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

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

Une de vos expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans votre métier ?

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

Si vous changiez de métier ?

Eric Petitbon : devenir pilote d'hélicoptère.

Guillaume Rouget : être menuisier ou ébéniste.

Et pendant votre temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Sandrine QUEYROI

Fondatrice & Gérante EASYTRI

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

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

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

Easytri voit le jour en janvier 2009.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Tes plus belles réussites

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



Julien REROLLE

Gérant

SPREAD RESEARCH (Agence de notation)

IFAG Lyon - Promotion 1997

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Denis RICHARD

Fondateur et revendeur NEMROD (Recrutement)

IFAG Lyon - Promotion 1973

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

En sortant de l'IFAG Lyon en 1973, j'ai intégré un cabinet de recrutement à Paris- **France Marketing** - pour y découvrir un métier et une profession méconnue à l'époque : le recrutement de cadres. Après 3 ans d'apprentissage et de rythme parisien j'ai été sélectionné au poste de Responsable de recrutement des **Laboratoires Pierre Fabre** à Castres. Agé de 27 ans, j'ai été confronté aux dirigeants de cette entreprise pour embaucher les délégués pharmaceutiques et leurs managers.

Etant très attaché à ma ville natale, Lyon, je rejoins en 1982 le cabinet de recrutement **Egor** qui allait devenir le leader du recrutement en France et en Europe avec plus de 580 salariés. Une période de 11 ans où j'ai découvert la « chasse », conduit des missions à l'international avec plusieurs équipes de consultants à manager.

Sous l'amicale pression des événements en 1992 (liquidation d'Egor), je décide de créer mon entreprise **Nemrod**, du nom d'un roi de Caldée grand chasseur devant l'éternel. Aujourd'hui, nous sommes 14 personnes parmi les leaders en Rhône-Alpes dans le recrutement de cadres dirigeants et cadres experts.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'Egor a été sauvagement liquidé en 1992, nous nous sommes retrouvés, d'un coup sans réel statut. A ce moment-là, je suis allé pour la 1^{ère} fois à ANPE (Pôle emploi) ! Cela m'a fait beaucoup de bien !

J'avoue m'être particulièrement souvenu de cet épisode, lorsque j'ai intégré le Conseil d'administration de l'Unedic !

La tendance à venir dans ton métier ?

Je vois 2 tendances fortes se dessiner. Une réelle accélération dans les procédures de recrutement liée à l'outil internet. Il engendre une connexion immédiate et directe des interlocuteurs entre eux. Et la notion d'anticipation : il faudra de plus en plus prévoir de recruter même si le poste n'est pas « ouvert », imaginer les compétences à venir et commencer à identifier les spécialistes.

Si tu changeais de métier ?

Directeur d'une troupe de théâtre autant pour la scène que pour la gestion.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille sera une priorité à l'avenir.

Je suis et reste un passionné de théâtre amateur. J'ai également plusieurs mandats au Medef.

Tes plus belles réussites

La réussite, selon moi, est de ne pas en être conscient !

Sinon, je dirai deux actions liées à l'humain :

- Faire progresser les autres à travers mon métier
- Aider les jeunes à trouver leur voie professionnelle car une personne entourée multiplie par 10 ses chances de recouvrer le chemin de l'emploi. Je participe activement à des associations dans ce domaine.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Hélène ROY

Fondatrice et gérante DELTA CENTER (Centre d'affaires)

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'on a décidé de construire un immeuble en 2002 pour faire 15 bureaux, une salle de réunion, un accueil sur 600m². Au départ, le CA est faible et les charges lourdes. Nous ne nous sommes pas payés et avons emprunté aux banques qui ont joué le jeu car nous avions de bons résultats.

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Olivier SAFIN

Gérant Associé SATEL (Télémarketing)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Je pense avoir toujours eu la volonté d'entreprendre, de créer et de ne dépendre que de mes propres décisions. J'ai donc créé **Satel** dans le cadre de la 3^e année IFAG en novembre 1993 et suis donc devenu chef d'entreprise assez rapidement. Cette création s'est faite en association avec un associé, ami d'enfance qui a fait une fac de Sciences éco.

J'aurais pu être artisan ou profession libérale mais dans tous les cas l'idée était d'être indépendant, même si finalement, on est toujours dépendant de clients, de fournisseurs, de financiers... !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Satel a connu une période délicate de 2007 à 2009 (délocalisation des centres d'appels en offshore, saturation du marché). A cette époque, j'ai pu remarquer combien le soutien des établissements financiers n'étaient que théorique, même pour une société avec 15 ans d'existence. Cela m'a permis de constater que l'histoire du parapluie qui ne s'ouvre que quand il fait beau n'est pas une légende...

Par contre, l'investissement de nos collaborateurs a été décuplé dans ces moments de doute.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a une cinquantaine d'acteurs en France en Télémarketing avec 3 à 4 très gros (Téléperformance, Acticall, B2S, Webhelp...). Beaucoup d'acteurs ont disparu depuis 10 ans, et demain d'autres vont disparaître ou fusionner. Le marché s'assainit, le tout est de tirer son épingle du jeu en se positionnant sur des marchés de niche.

Il faut être de plus en plus multicanal dans notre métier et s'équiper informatiquement en conséquence. La qualité des SI est fondamentale.

Si tu changeais de métier ?

Scénariste de BD mais pas dessinateur car je suis le mec le plus mauvais du monde en dessin.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un fan de rugby et à ce titre, Président du Club de Rugby de Vichy. Cela me prend pas mal de temps.

Tes plus belles réussites

- Il y a pas mal de cadres qui partagent l'aventure Satel depuis le début en 1993, soit plus de 18 ans. Une belle fidélité et un gage de pérennité.
- Le fait d'être restés indépendants avec mon ami Bertrand, sans actionnariat étranger, au sein d'une holding où nous partageons les fonds à 50/50.
- Raisonner en RH plutôt qu'exclusivement en chiffres.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Emilie CHAVIGNER (Née SAUZEDDE)

Fondatrice et gérante de PASSION MUSIC (Ecole de musique pour adultes)

IFAG Lyon - Promotion 2009

Comment es-tu devenue chef d'entreprise ?

L'idée de créer mon entreprise m'est venue durant mon année de licence professionnelle, en 2007. Je souhaitais créer un magasin de musique.

Puis durant ma dernière année à l'IFAG, j'ai eu l'opportunité, grâce au Kcrea, de tester l'idée d'une **école de musique pour adultes**. Ce projet a bien fonctionné et cela m'a donné envie de le concrétiser.

D'autre part, le fait de sortir de l'école avec un business plan complet m'a permis de sauter le pas rapidement.

Le soutien de mes proches a également été un facteur déterminant dans mon choix de carrière.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Incontestablement, la création de mon école.

A la sortie de l'IFAG, j'avais mon business plan en poche. Je me suis dis : « maintenant y a plus qu'à ! »

La tendance à venir dans ton métier ?

L'enseignement musical fait partie des activités dites de loisirs, par conséquent, ce secteur est plus ou moins soumis à l'évolution du niveau de vie.

Si tu changeais de métier ?

Pour le moment, je ne l'envisage pas, mais si cela devait arriver, je resterais dans la musique ou bien le domaine culturel.

Et pendant ton temps libre ?

Je chante dans une chorale Gospel. Les répétitions ont lieu une fois par semaine et cela me permet de m'évader pendant quelques heures.

Je vais régulièrement voir des concerts de toutes sortes (classique, jazz, musiques du monde, variété...).

J'adore cuisiner et je monte de temps en temps à cheval.

Tes plus belles réussites

- La direction de l'orchestre de l'Université Lyon II. Cela a été pour moi une expérience fabuleuse, tant sur le plan personnel que professionnel.
- La création de mon école de musique. C'est une formidable aventure humaine et professionnelle. Je me suis découverte une âme de battante.



Damien TIGNARD

Fondateur et Dirigeant associé GINKGO (Construction bois)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

Mais cette 3^e année était surtout celle du Kcréa. Nous avons imaginé un projet de constructions en bois – **Ginkgo** - avec un autre IFAGuien, Jean-Bernard Almeras, avec qui je suis aujourd'hui associé. A la sortie de l'IFAG en 2008, nous avons été contactés par Innov'up, une structure locale qui nous a permis de développer le projet dans un incubateur durant 1,5 an. Depuis notre création en septembre 2009, nous avons mis en place un atelier de 400m², créé une 2^{ème} structure pour séparer le commercial (4 salariés) de la fabrication (6 salariés), et mis en chantier plusieurs dizaine de réalisations.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Magali TRAVERT

Présidente LMT MODE

Franchise KARL MARK JOHN (92)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu chef.e d'entreprise ?

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

La rencontre avec l'équipe analyses/marketing d'Habitat. Elle m'a permis d'optimiser le magasin dont je m'occupais au m² près et de réaliser des progressions à 2 chiffres !

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Cindy TRIAIRE

Fondatrice et gérante TREMPLIN CARRIERE

IFAG Toulouse - Promotion 2013

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

D'aussi loin que je me souviens, devenir chef d'entreprise était une idée fixe. Je décide, à ce titre, de faire de longues études et obtiens un Master de Sociologie. Je comprends rapidement deux choses : cette formation n'est guère valorisée et quel que soit le poste qui m'était confié, j'orientais mon travail de sorte que le recrutement, la formation, la transmission de savoirs, le management viennent se greffer à mes missions.

Un jour, j'apprends que mon poste va être supprimé en raison du rachat de mon entreprise par la concurrence. Ce fut le déclic ! Je décide de **reprendre, mes études après sept années de vie active**, et de me former au monde de l'entrepreneuriat !

Intégrer l'**IFAG** et me confronter aux réalités de la création fut alors révélateur et décisif ! Je regagne l'école dans le cadre de l'admission parallèle et obtiens un contrat pro dans une société de services à la personne. Manager 45 personnes dans un secteur où le turn-over est extrêmement élevé m'a alors conduite à la sélection d'un nombre très important de profils hétéroclites. Des CV identiques, des lettres de motivations copiées sur internet, des entretiens sans reliefs !

La décision était prise ! Je remédierai à cet état de fait, me démarquerai par du sur mesure, de la proximité, de l'accessibilité et prendrai le parti de m'implanter sur un territoire vierge de tels services au carrefour de 3 départements (31, 32, 82) !

François Beaudet, ancien chef d'établissement Airbus, m'accorde alors sa confiance et s'associe à mon projet pour donner naissance au Cabinet Conseil **Tremplin Carrière**, aujourd'hui reconnu comme organisme de Formation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Travailler comme co-Responsable de Mission pour Médecin du Monde auprès des personnes se prostituant sur Montpellier. Une expérience humaine aussi violente que belle et constructive !

La tendance à venir dans ton métier ?

Une législation un peu floue mais qui ne devrait pas impacter la prise de conscience des particuliers et leur volonté de sortir du lot, pour faire la différence.

Si tu changeais de métier ?

Je deviendrais propriétaire d'un camping !

Et pendant ton temps libre ?

Je m'oxygène en marchant ! J'adore la rando !

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé, coordonné, animé contre toute attente un forum santé (drogues, alcool, MST) à l'âge de 16 ans.
- Avoir trouvé le courage de prendre le micro devant un parvis de 2000 personnes dans le cadre de mes fonctions de Responsable animation sur des campings 4 étoiles.
- Avoir su relever le défi de la création d'entreprise et me battre au quotidien pour son développement.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Vincent VIGNAT

Fondateur et gérant AWITECH (Traitement de l'air)

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE