

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



IFAG TOULOUSE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Stéphanie AMIEL-COUGOUREUX

Global Business Partner WPP MEDIA

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En effectuant mon stage de 3^e année à l'IFAG au SNPTV, le Syndicat National de la Pub TV, j'y ai découvert ma vocation en tant qu'assistante chargée d'études et de communication. Puis je suis entrée en 2006 chez **HAVAS MEDIA** au poste d'expert TV, chargée de budget, où je suis restée pendant 3 ans.

Mi-2009, je rejoins mon compagnon à Londres, au pic de la crise économique. Impossible de trouver du travail dans mon secteur d'activité, je me suis donc rabattue sur un job « alimentaire » dans le prêt-à-porter haut de gamme. Ça m'a permis d'améliorer mon anglais ! Inscrite en agence de recrutement, j'ai retrouvé un poste de chargée des ventes chez **IP NETWORK**. En janvier 2011, j'ai intégré la société **CARAT** Global Management au poste de manager de compte international. En juillet 2014, l'agence **OMD INTERNATIONAL** me propose le poste International Senior Account Manager.

En Mars 2018, je reviens en France toujours chez OMD au poste de Business Manager Senior. Aujourd'hui, je pilote les ventes en tant que Business Director. Quatre ans plus tard, je rejoins **RE-MIND**, agence média de l'année 2021, en tant que Europe Business Lead LMM Chanel.

En 2023, un nouveau défi m'attend en rejoignant **WPP MEDIA** forte de 10000 collaborateurs dans le monde. Je pilote le business Global des investissements publicitaires de nos clients.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience qui m'a le plus marquée est celle qui m'a fait découvrir mon métier lorsque je suis entrée en stage au Syndicat de la Pub TV. J'ai toujours été une « droguée » de la télé et j'ai réalisé un rêve en travaillant dans ce milieu que je croyais inaccessible.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

La publicité TV est un secteur immédiatement réactif à la conjoncture économique. Ces budgets sont les premiers à disparaître en cas de crise économique et à réapparaître lorsque le marché redémarre. Il est très difficile d'établir un pronostic sur le long terme.

Et pendant ton temps libre ?

je fais du jogging, je vais au cinéma, j'ai profité de la vie londonienne où je me suis mariée et profite aujourd'hui de la vie parisienne.

Tes plus belles réussites

- Ce dont je suis le plus fière, c'est d'avoir quitté un job qui me plaisait à Paris et un pays, la France, pour rejoindre mon compagnon à Londres.
- Avoir subi la crise et d'avoir su rebondir pour travailler à nouveau dans mon secteur de prédilection : la TV
- J'ai fait le pari de changer de vie et j'ai réussi.



Marianne AURIAC-BIGNEBAT

Coach professionnelle KANOPE CAE

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 managant 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. J'ai tenté de faire bouger les lignes en co-fondant, de 2017 à 2019, une plateforme de coaching à distance, innovante, interactive et par l'écrit, 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/>



Vincent BARNES

Secrétaire Général de la LA COMPAGNIE MÉDOCAINE DES GRANDS CRUS

IFAG Toulouse - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir sur ton marché ?

Les propriétaires vont faire des vins de plus en plus qualitatifs et très brandés avec des segments de marque 1^{ers} vins/2^e vins/3^e vins.

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Thibault BEAUJOT

General Manager PANETON BAKERY (Boulangerie)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Stéphanie BESER

Director of Financial Planning and Analysis
(Global Energy & Resources Division)
SODEXO

IFAG Toulouse - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon DUT GEA et l'IFAG Toulouse, je pars au Royaume-Uni et intègre le Back Office d'un Groupe Hôtelier Français, j'aurai la charge de la comptabilité clients. Après un an passé à Manchester, je rejoins le Groupe Américain **MARS** en qualité de contrôleur de gestion Junior sous le statut VIE pour leur filiale **ROYAL CANIN** en Belgique. Première expérience aux outils BI, système de consolidation et ERP que je ne quitterai plus. La satisfaction client et la qualité des services rendus aux opérationnels de la filiale me feront évoluer sur une position centrale au siège social de Royal Canin. Après quelques mois, je présente ma démission pour rejoindre mon futur mari aux Etats Unis.

Fin de l'année 2008, nous revenons en France. Je suis embauchée par le Groupe Américain **NEWELL RUBBERMAID** (Papermate, /Waterman/Parker ...) en tant que Financial system Analyst pour le siège social Européen situé à Paris.

Puis je suis recrutée par **SODEXO** en 2011 au sein de la division Bases de vies (plateformes pétrolières, mines...) Asie & Australie en tant que Responsable des systèmes financiers. Ma mission à l'époque : concevoir et mettre en place un progiciel de gestion dédié au reporting opérationnel des sites et des calculs d'indicateurs de performance Groupe (BI).

Le progiciel a connu une vraie « Success Story » puis a été étendu à la Division Europe pour être officiellement élevé en tant qu'« Application Groupe » lors de ma nomination à la Direction Financière. Depuis 2014, je pilote un programme qui devrait se déployer à l'ensemble du périmètre Sodexo (80 pays / 12 régions dans le monde) d'ici fin 2016.

Ensuite, j'ai évolué et occupe, depuis 2021, le poste de Director of Financial Planning and Analysis (Global Energy & Resources Division)

Les tendances à venir dans ton métier ?

- Accentuation de la standardisation et harmonisation du reporting au sein des Directions Financières
- La connaissance et les certifications aux outils décisionnels (BI) deviennent incontournables dans les fonctions transverses/support.

Si tu changeais de métier ?

Je vis l'instant présent ...néanmoins un désir de plus en plus prégnant de partir en Inde pour une nouvelle aventure mais celle-ci familiale.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux enfants en bas âge, la plupart de mon temps libre leur est dédié.

Tes plus belles réussites

- Travailler sur un large panel applicatif au sein de grands groupes mondiaux.
- Être devenue une experte de la gestion de projets financiers internationaux et de la conduite du changement.
- Arriver à équilibrer ma vie privée et ma vie professionnelle s'il s'agit d'un challenge quotidien.



Pascal BERNARD

Coach et manager d'équipe IMMOTECH PARTNERS

IFAG Toulouse - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence en finance et deux ans en banque, j'ai repris mes études pour obtenir un master à l'IFAG. En mai 2014, je suis parti m'installer à San Diego (USA), où j'ai travaillé comme comptable projet au **LJI** (2015–2016). Cette expérience m'a permis d'intégrer **UCSD** (Top 10 aux USA) comme analyste financier, spécialisé en essais cliniques et fonds publics (NIH).

En 2018, j'ai été recruté par **FRED HUTCHINSON** (top 5 des centres de recherche sur le cancer) pour mon expertise des fonds NIH.

Puis, en octobre 2019, j'ai rejoint **NOVO NORDISK** à Seattle, pionnier dans la recherche sur le diabète, l'obésité et l'hémophilie.

En tant que Corporate Finance Partner, j'y étais en charge de 4 sites, regroupant 12 équipes de recherche (150 collaborateurs), avec la responsabilité du reporting financier (BS, P&L, clôture annuelle) et une coordination internationale avec le siège au Danemark et les filiales (Chine, Inde, Japon, Brésil...).

L'aventure américaine prend fin en 2020, lors de mon retour en France. en investissement immobilier.

Je contacte un IFAGuien actif dans le recrutement médical, mais il venait de lancer son entreprise dans l'immobilier **IMMOTECH PARTNERS**. Le courant passe bien, et je prends un nouveau virage en devenant consultant en investissement immobilier. Aujourd'hui, l'équipe regroupe 5 IFAGuiens !

Quelle était ta valeur ajoutée dans le milieu de la recherche ?

J'apportais une expertise dans le domaine pharmaceutique et santé, une connaissance de la Finance mondiale (GAAP VS IFRS), et un fort sens du relationnel qui est essentiel pour réussir dans le milieu de la recherche.

Ce que la vie t'a appris ?

Un subtil mélange d'expériences, de connaissances, et de réseau permettra à n'importe qui de réussir. Cela est encore plus vrai si la personne est mobile.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis avec ma famille, j'assouvis ma passion pour l'automobile, et je m'engage dans diverses associations.

Ton ambition ?

Œuvrer pour permettre aux malades l'accès aux soins et médicaments.

En parallèle, j'éduque mon fils sur la politesse, les relations, et être heureux. Toujours respecter l'autre personne, quelle que soit la différence.

Ta philosophie de vie ?

« Sans engagement, tu ne commenceras jamais. Sans persévérance, tu ne finiras jamais »

Denzel Washington



Aurélie BOCO

Director HR Services ACC (Automotive)

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS en gestion d'entreprise PME-PMI, j'ai poursuivi mes études en alternance à l'IFAG Toulouse. J'ai effectué ma 1^{ère} année au sein du service comptabilité de **CAMELEON SOFTWARE** (éditeur de logiciel), puis les 2^e et 3^e années au service RH et paie de la **SOCIÉTÉ NOUVELLE DE PANIFICATION (SNP)**. Au cours de cette dernière expérience, j'ai eu l'opportunité de mettre en œuvre les processus de paie, de recrutement, de formation et de gestion des RH (SIRH) au sein de cette société comptant une centaine de collaborateurs.

Ensuite, j'ai continué à exercer dans le domaine de la gestion de la paie et de la configuration des SIRH. D'abord chez **MOLEX**, puis chez **ADP** où j'ai géré 500 paies, et enfin chez **SYNGENTA** pendant 6 ans, couvrant 1600 collaborateurs répartis sur 11 sites.

J'ajouterai que ma maîtrise de l'anglais a joué un rôle clé dans ma carrière et c'est grâce à elle que j'ai rejoint **CEPHEID** en 2018. Ma mission, au sein de cette société américaine leader dans les diagnostics moléculaires, consistait à piloter la paie, l'administration du personnel, les avantages sociaux (retraite, mutuelle, assurance vie) sur le périmètre EMEA avec une équipe de 8 collaborateurs gérant les 800 collaborateurs de la région EMEA.

En février 2024, j'ai rejoint **ACC** au poste de Director HR Services. Ma mission : Responsable des services RH (paie, contrats, avantages, temps, mobilité, voyages/dépenses). pour les sites ACC en France, Allemagne et Italie. Je pilote aussi la mise en place des systèmes SIRH (GED, temps, case management).

Quelles tendances à venir dans ton métier ?

Ces activités font partie intégrante de la plupart des entreprises et offrent des opportunités de carrière prometteuses pour ceux qui souhaitent s'y consacrer.

De plus, dans un contexte international marqué par de nombreuses acquisitions et fusions d'entreprises, la maîtrise de l'anglais et la compréhension des législations de divers pays sont essentielles.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis une grande lectrice et je consigne des citations inspirantes que je place dans mon bureau. J'apprécie le jardinage, j'aime assister à des concerts et des spectacles d'humour. Bien sûr, ma priorité est ma famille, mon conjoint et mes trois garçons.

Ta philosophie de vie ?

« Prendre le temps d'aller vite »

Tes liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)



Paul BOUSIN

Fondateur et dirigeant de TALKAG
(Plateforme agricole) et de SOYTOUCH
(Silo/soja) et SOYCAIN

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Reprendre
d'entreprise

Comment es-tu arrivé à créer tes entreprises ?

Mon père a créé le **SILO DU TOUCH (SOYTOUCH)** en 2004. Précurseur, il a également ouvert la filière soja en France mais ses débuts furent difficiles. Aussi après mon alternance chez **AIR LIQUIDE** où j'ai vendu du gaz pendant 2 ans, j'ai aidé mon père à restructurer **SOYTOUCH**. L'entreprise est passée de 1M€ de CA en 2009 avec 2 salariés à 30M€ de CA en 2021 avec 25 collaborateurs.

Le développement s'est effectué grâce à la diversification. En 2013, il y a eu une hausse du prix du soja. Nous avons pris un billet d'avion avec mon frère et nous avons créé **SOYCAIN** en Afrique de l'Ouest. Aujourd'hui, on forme 35000 producteurs de soja, tournesol, maïs, cajou. On les conseille, on les audite puis on leur achète les grains, qu'on nettoie et reconditionne. 100 personnes travaillent pour nous en Afrique pour un CA de 40M€ en 2020. On produit 40000 tonnes de soja en France (qu'on exporte à 95%) et 55000 tonnes de soja en Afrique de l'Ouest.

La plateforme **TALK AG.COM** est une bibliothèque du savoir agricole, un réseau social pour échanger sur les pratiques (25000 agriculteurs inscrits) et un moyen de digitaliser nos formations.

Quelle est ton offre ?

Aujourd'hui, nous sommes négociant en grains spécialisé dans le soja avec 4 métiers :

- Accompagner la filière en conseillant les producteurs de soja.
- Stockage, conditionnement et nettoyage des graines
- La promotion à l'international
- La R&D de nouvelles variétés et outils numériques

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'agriculture française doit changer pour devenir plus verte mais les consommateurs aussi car ils veulent des prix toujours tirés. Résultats : 1/3 des produits bio sont importés !

Le marché du soja est porteur car il s'agit d'un aliment protéinique en plein essor particulièrement en Asie (lait de soja, Tofu).

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas hésiter, aller vite et prendre du plaisir dans son job. Je peux dire aussi que le travail et les efforts paient toujours.

Ta philosophie de vie ?

Je suis un éternel optimiste et je pense que cet état d'esprit peut vraiment aider à devenir un entrepreneur heureux.

Liens utiles

www.silosdutouch.com

www.talkag.com

[Vidéo Silodutouch](#)

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Sylvain CAMBON

Fondateur & CEO

CHALLENGE 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 **CHALLENGE RECRUTEMENT**. 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 vie ?

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

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



Florian CAYRÉ

Directeur commercial Cloud/Data /IA/Sécurité APSIDE (ESN)

IFAG Toulouse - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DEUG puis une licence en informatique, j'ai vite compris qu'il me manquait quelque chose d'essentiel : le contact humain. J'ai donc rejoint l'IFAG pour me tourner vers le commerce.

Mon parcours a débuté chez **NEURONE IT**, une ESN de 5000 personnes, où j'ai évolué pendant 8 ans jusqu'à devenir responsable d'agence.

En 2015, j'ai rejoint **LINKBYNET**, une ESN spécialisée dans l'infogérance Cloud, pour manager une équipe de 7 commerciaux. Ensuite, chez **ORANGE**, j'ai accompagné les équipes commerciales sur des sujets innovants comme les chatbots ou la blockchain.

IBM m'a ensuite confié un poste de Business Manager Cloud, puis j'ai intégré **ATOS** juste avant sa scission, pour travailler sur le compte ORANGE (600 personnes).

Depuis 2023, j'évolue chez **APSIDE**, une ESN de 3000 collaborateurs implantée en Suisse, Belgique, Canada, Maroc, Portugal). J'y pilote le développement de notre offre Cloud, data, cybersécurité et IA, avec une équipe transverse. Notre objectif : acculturer les équipes, structurer l'approche commerciale et créer de nouveaux partenariats comme notre Lab IA à l'Université du Mans.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'IA commence à redéfinir le commerce : fini l'improvisation, place à l'efficacité augmentée. Elle professionnalise les équipes, aligne ventes, marketing et delivery, et booste le chiffre d'affaires en ouvrant de nouvelles opportunités mais aussi en accélérant les cycles de vente.

L'IA optimise la prospection via une veille automatisée et un système de priorisation des actions. Dans l'avant-vente, l'IA analyse les appels d'offres et génère des premiers drafts. Résultat ? Des campagnes plus ciblées, un gain de temps, et des commerciaux positionnés en concepteurs de solutions.

Néanmoins, on peut imaginer qu'une forme de standardisation des discours puisse advenir : seule la créativité humaine maintiendra l'avantage concurrentiel. L'IA n'innove pas, elle est factuelle. Selon moi, l'IA est un outil, pas une stratégie en soi.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de basketball depuis de nombreuses années, j'ai aujourd'hui le plaisir de partager cette passion avec ma fille, qui s'est elle aussi prise au jeu. Je suis également un grand amateur d'horlogerie et de belles montres.

Ta philosophie de vie ?

"La folie, c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à un résultat différent."
(Einstein)

Tes liens utiles

[Mon profil sur LinkedIn](#)

[Site APSIDE](#)



Alexandre CHAMPIRE

Animateur de réseau GAP RÉFÉRENCIEMENT (Menuiserie)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Après mon DUT tech de co, j'intègre l'IFAG et effectue mon stage de 3^e année chez **PRODIM** (Shopi, 8 à 8, Marché Plus et Proxi) qui s'appellera **CARREFOUR PROXIMITÉ** en 2010. Ma mission : redynamiser le programme fidélité des 60 Shoppi de la région SO. Après 6/7 mois, l'enseigne me propose un CDD de 18 mois pour former et animer les équipes d'hôtesse lors du changement de marque. Je visite alors 2 à 3 magasins par semaine.

À partir de 2011, le redéploiement d'un outil de proposition de commandes automatiques m'est confié. Durant 1 an, je le dynamise et rencontre un excellent accueil des différents acteurs. Puis, je décide d'intégrer un magasin spécialisé dans la formation des franchisés, dit « magasin école », afin d'améliorer mon expérience terrain. Adjoint du directeur, j'ai dû assurer la direction du magasin par intérim durant 5 mois lorsque celui-ci est subitement parti. Manager une équipe de 23 personnes, former les franchisés tout en gérant le magasin, fut une expérience extrêmement riche.

De 2013 à 2022, je conseille les franchisés de **CARREFOUR CONTACT**. Après 14 ans chez Carrefour, je décide fin 2022 de me mettre à mon compte dans

un nouveau secteur : l'immobilier. Un défi stimulant avec l'aide de la franchise **3L IMMO**. L'aventure dure 2 ans puis je saisis une opportunité en juin 2024 : être animateur du réseau GAP REFERENCIEMENT, le premier collectif des indépendants de la menuiserie.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction par intérim d'un « magasin école » durant 5 mois. J'ai compris la complexité du management d'une équipe (3 agents de maîtrise, 1 cadre et 18 employés) et appris à gérer le personnel, les paies, les recrutements, les licenciements, les marges, la formation des franchisés. Ces quelques mois m'ont permis de faire des bonds !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les hypers sont en déclin et les commerces de proximité progressent. Le format de proximité sera celui qui fonctionnera le mieux à l'avenir.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de sport : Golf, foot, footing mais surtout je joue de la guitare...avec un autre IFAGuien (Laurent Delmas) !

Tes plus belles réussites

- Le déploiement de l'outil de commandes automatiques a créé une belle et réelle synergie entre tous les acteurs en interne : les magasins ont mieux commandé et fait plus de marge, les entrepôts ont gagné en fluidité et rotation de stock.

C'est une grande fierté pour moi car les interlocuteurs concernés ont tous reconnu l'utilité et les bénéfices du travail effectué.



Michel CHARMASSON

Vice president of Global Sales GROUPE ÉMINENCE DELTA GALIL

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Pascal CLERC

Commercial Grands comptes Occitanie et channel France JILITI (Infrastructures IT)

IFAG Toulouse - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT de Génie électrique et informatique industrielle en poche, j'intègre l'IFAG dans le but de vendre des produits techniques. Je commence par une expérience terrain très formatrice : de la prospection par téléphone, du porte à porte puis de la vente d'assurance aux particuliers chez **EPARGNE DE FRANCE**.

Deux années qui me permettront de rejoindre, **MAGNUS**, dès 1993 en tant que technico-commercial. Cet éditeur de logiciels pour le monde public, est passé de 100 à plus de 1000 personnes (après le rachat par **BERGER LEVRAULT** en 2009) en l'espace de 20 ans. J'ai évolué en occupant des postes à responsabilités variées : responsable d'une équipe de 4 puis 10 conseillers commerciaux ; directeur de l'administration des ventes (90 personnes), des ventes directes, des opérations commerciales et marketing. En 2010, je deviens Business Developer des gammes spécialisées en appui aux commerciaux. Je prends ensuite la direction d'une agence pendant 3 ans, puis deviens Responsable Grands Comptes Sud-Ouest de 2017 à 2023.

Après 16 ans chez Berger Levrault, **JILITI**, spécialisé en infrastructures IT, m'offre en 2023 l'opportunité de devenir KAM Occitanie et Channel France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de la supply chain chez Magnus. Il a fallu mettre en place toutes les ressources humaines, mais aussi les processus associés, les outils. Un projet passionnant !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le développement à l'international plutôt dans des pays francophones comme l'Afrique, la Belgique, le Canada mais aussi les Etats-Unis.

Si tu changeais de métier ?

Marchand de biens sans doute car je fais de l'immobilier depuis plusieurs années.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue de la guitare depuis 20 ans, j'adore aller aux concerts ou au théâtre - surtout quand je viens à Paris - et fais du sport en salle 2/3 fois par semaine.

Tes plus belles réussites

- Ma famille
- Les hommes que j'ai recrutés et encadrés
- Les processus mis en place
- Mes résultats commerciaux
- Mes sociétés immobilières



Carine COLOMBIE

Cheffe de projets Pilotage et Organisation
GROUPAMA D'OC

IFAG Toulouse - Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Communication et Action Publicitaire, j'intègre l'IFAG. Mon stage de 3e année se partage entre un poste commercial à la **SOCIETE GENERALE** et une mission marketing à la **BANQUE POPULAIRE** de Balma, qui m'embauche ensuite en CDI comme commerciale. Souhaitant revenir au marketing, je rejoins **GROUPAMA** en 1998 comme chargée d'études, puis de produits assurance de personnes, avec le pilotage d'actions commerciales, lancements de produits et études concurrentielles pour 300 à 1000 commerciaux. Après une réorganisation, mon poste évolue vers le marketing opérationnel à la direction commerciale, avec l'animation d'un réseau de 70 commerciaux (fidélisation, parrainage, street marketing...). De 2012 à 2023, j'occupe le poste de chargée de projets à la Direction Entreprises et Collectivités pour outiller et animer un réseau de 40 à 50 chargés d'affaires sur 14 départements de Groupama d'Oc.

Depuis 2023, j'occupe le poste de cheffe de projet à la Direction Pilotage et Organisation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Laurent DELMAS

Directeur Commercial et de la communication
CRÉDIT MUTUEL MIDI ATLANTIQUE

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

De la musique, c'est ma passion !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Olivier DOS SANTOS

Chief Financial officer DECATHLON SOUTH AFRICA

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Nicolas FEDOU

Fondateur et dirigeant
**COMPETENCES FIRST (Formation) ET
PERFORMA GAME (Business Game)**

IFAG Toulouse - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai commencé mes études en effectuant un BTS DCG en alternance chez **FIDSUD**, un cabinet d'expertise comptable. Je m'occupais de la comptabilité en direct d'une trentaine de dossiers, 50 autres en indirect. Une belle expérience poursuivie par un voyage de 9 mois en Australie pour prendre du temps et améliorer mon anglais.

De retour en France, j'entame l'IFAG et trouve une alternance chez **ATR**, constructeur aéronautique dans l'aviation régionale, grâce à une annonce sur le site de l'école. ATR est un GIE constitué à 50% d'Airbus et 50% de Leonardo qui comprend 1100 collaborateurs dans le monde répartis à travers 6 filiales.

À la fin de mon alternance, j'ai été embauché comme analyste financier fournisseurs équipementiers puis Head of Financial Analysis, en charge du rating des fournisseurs et de la participation aux appels d'offres afin de donner un avis financier sur les participants. Une équipe de 3 personnes m'aidait à remplir cette mission.

De 2019 à 2020, j'ai piloté la consolidation du contrôle de gestion.

En 2020, je décide de franchir le pas de l'entrepreneuriat à fond car j'avais déjà créé, parallèlement à mon travail chez ATR, des sociétés : une société dans la créations et ventes de mobiliers en bois et résine epoxy. Une autre dans la formation (Keyschool) que je revendrai 1,5 an plus tard. Depuis 2017, je pilote **COMPETENCES FIRST** et enseigne les finances dans pas mal d'écoles : l'IFAG bien sûr mais aussi 3A, ISG, ISTEf...

Parallèlement depuis 2022, je développe l'activité de création de Business Game mon entité **PERFORMA GAME**.

Ce que la vie t'a appris ?

Toujours travailler avec des gens qui me respectent et apprécient ce que je fais.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le tennis en club. Une passion qui me permet de me défouler après le travail. J'aime également la photo et les voyages.

Ton ambition ?

Equilibrer ma future vie familiale avec un poste à responsabilité dans une entreprise à taille humaine.

Ta philosophie de vie ?

Savoir profiter de l'instant présent tout en construisant son avenir.



Jérémy FRANÇOIS

Directeur Général

GRUPE FRANÇOIS PNEUS

Repreneur
d'entreprise

IFAG Toulouse - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à reprendre l'entreprise ?

Cela s'est fait tout naturellement. Après avoir obtenu mon diplôme à l'IFAG, j'ai été recruté par le premier fabricant mondial : **BRIDGESTONE**, en région parisienne.

Après plus de 4 ans au service marketing moto, puis en tant que responsable de secteur île de France Tourisme, j'ai décidé de rejoindre l'entreprise familiale **FRANÇOIS PNEUS** créée par mon grand-père en 1951.

Une opportunité s'est présentée pour entreprendre une croissance externe. Nous avons créé, mon père et moi la **SAS GROUPE FRANÇOIS** pour reprendre 3 points de ventes supplémentaires sur la région toulousaine. Aujourd'hui, nous avons 5 agences sur le Tarn et Toulouse avec 50 salariés. Nous réalisons un volume de 40.000 pneus tourisme et 5.000 pneus agro-industriels et poids lourds. Notre cœur de métier : le pneumatique et l'entretien des véhicules.

Mon job consiste à m'occuper de tout l'opérationnel des agences mais également de la gestion des hommes qui nécessite beaucoup de temps et d'énergie. Je mets tout en œuvre pour que tout le monde avance dans la même direction. Un beau défi !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Notre métier est en pleine mutation, les gens sont de moins en moins propriétaires de leurs véhicules. Dès lors, nous traitons davantage avec des réseaux de loueurs qu'avec le client final. Par ailleurs, l'électrique va limiter nos interventions sur ces véhicules. Nous nous réinventons chaque jour pour faire plus de volume et offrir à nos clients de meilleurs services.

Ce que la vie t'a appris ?

Toujours rester optimiste. Je suis très optimiste de nature, mais il en faut énormément pour entreprendre de nos jours. Il ne faut rien lâcher et persévérer tous les jours malgré les obstacles et les difficultés.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, notamment de la course à pied et du Crossfit. Cela me permet d'évacuer les tensions. Une bonne hygiène de vie est indispensable pour être performant, au travail comme dans la vie quotidienne. Tout est une question d'équilibre.

Il est très important également d'être bien accompagné dans son quotidien et j'ai cette chance.

Ta philosophie de vie ?

« L'optimisme est une forme de courage qui donne confiance aux autres et mène au succès »
(Badin-Powell)

Liens utiles

www.toulouse-pneus.fr



IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Nathalie GEORGE

HR Business Partner MANUFACTURE ROGER DUBUIS (GROUPE RICHEMONT)

IFAG Toulouse - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours eu envie de faire des RH. Cela a commencé durant ma 3^e année à l'IFAG où j'ai travaillé dans une agence d'intérim. Après l'IFAG, j'ai suivi un DESS d'ingénierie de formation et des systèmes d'emploi à Toulouse en alternance pendant 2 ans. J'ai ainsi eu l'opportunité de travailler au sein du département Formation de la **CNAM DE TOULOUSE** en tant que Chargée de formation pour élaborer un plan de formation bureautique et informatisation.

Puis mon arrivée à Paris me permet rejoindre **DELOITTE** au poste de responsable formation (4500 collaborateurs France) pendant 3 ans. Mon mari est muté à Genève et je décide d'élever ma 1^{ère} fille dans ce nouveau pays. Je réintègre le milieu professionnel au bout de 3 ans chez **MANPOWER** d'abord puis **EXPERIS** à Genève. Pendant 4 ans, je me familiarise avec l'environnement professionnel Suisse.

Après plusieurs missions RH, le Groupe Richemont me propose d'intégrer **BAUME & MERCIER** en décembre 2012 en tant que HR Business Manager. Ma mission : le recrutement pour la Suisse et l'ensemble des filiales, la formation des 220 collaborateurs répartis dans le monde et l'accompagnement tout au long de leur carrière (Talent management)

Cinq ans plus tard, en 2018 je rejoins une autre filiale du groupe : **LA MANUFACTURE ROGER DUBUIS** au poste de HR Business Partner.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Intégrer Deloitte à 26 ans, un des big 5 du Conseil et de l'Audit, fut un réel accélérateur de carrière qui a forgé ma culture RH internationale ainsi que mon expérience en talent management et en ingénierie de la formation.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le secteur du luxe connaît une croissance à deux chiffres. Notre défi RH sera d'avoir la bonne personne au bon endroit ! Pour fidéliser les plus jeunes, nous prévoyons des actions faisant cohabiter des profils seniors et juniors ainsi qu'une mobilité Inter-maisons au sein du Groupe Richemont.

Si tu changeais de métier ?

Acheter une vieille ferme, la retaper et monter des chambres d'hôtes.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime cuisiner, m'occuper de mes deux filles, faire du ski et de la randonnée. Je fais également partie d'un club de vins où chacun des 12 couples membres présente, à tour de rôle et mensuellement, son coup de cœur.

Tes plus belles réussites

- D'avoir été responsable de la formation des 4500 collaborateurs en France du cabinet Deloitte à 26 ans et d'avoir créé l'Institut du Management Deloitte, un parcours de formation transverse mêlant e-learning et formation traditionnelle.
- De participer au développement RH du Groupe Richemont, le 3^e groupe mondial de luxe (Beaume & Mercier, Cartier, Van Cleef & Arpels, Jaeger-LeCoultre, Chloé, IWC, Mont Blanc, Lancel...).



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 ou j'ai rencontré ma compagne qui me soutient au quotidien.



Paul MALBERT

Co-fondateur et CEO ANYOS (Recharge de véhicules électriques)

IFAG Toulouse - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

À la suite de mon alternance à l'IFAG, j'ai été Responsable d'Affaires chez **ENGIE** pendant 2 ans. Ensuite, je suis devenu Responsable de la BU industrie chez **FORTIL**, un bureau d'étude en ingénierie où j'ai piloté, 2 années consécutives, une équipe d'une trentaine de personnes.

Au fil de ces années, ma sensibilité technique et mes compétences se sont accrues. Avec 2 associés, nous avons créé **SECURECHARGE** en 2019. Aujourd'hui, l'entreprise s'appelle **ANYOS**. Nous avons travaillé sur fonds propres durant près de 2 ans à la conception et création d'une borne de recharge innovante pour véhicules électriques et hybrides qui est aujourd'hui brevetée et fabriquée 100% en France. Toute l'ingénierie, l'électronique, la conception, le développement informatique ont été conçus par nous autour d'un cahier des charges strict et orienté RSE. Nous installons nos bornes partout en France grâce à un réseau de partenaires et réalisons 1M€ de CA en 2022. Par ailleurs, nous venons de terminer une levée de fonds de 1M€ pour accélérer le développement.

Quelle est ton offre ?

Nous sommes spécialisés dans la recharge de véhicule électrique. Nous avons conçu et fabriqué une borne innovante 100% française qui offre une évolutivité illimitée, brisant ainsi la notion d'obsolescence tout en apportant une continuité de service bien

plus performante.

En effet, une partie de la borne est amovible et permet de faire évoluer tous les composants ou upgrader le nombre de prises sans travaux supplémentaires et en moins de 5 minutes. Enfin, nous proposons un service clé en main avec analyse de l'environnement global, la maîtrise d'œuvre des travaux d'installation et la maintenance associée.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Il reste un vrai travail à faire autour de la recharge de voitures électriques. Il faut tout d'abord accompagner les usagers sur les préalables à la recharge (comment et quand recharger son véhicule et selon quels paramètres). Par ailleurs, la création d'un maillage dense, fiable et intelligent de bornes de recharge est nécessaire. Aujourd'hui 75% des usagers rencontrent encore des bornes régulièrement en panne. Un enjeu majeur sera donc d'apporter une infrastructure à la hauteur du déploiement de ces nouveaux modes de transport.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que j'ai un moment de libre c'est pour le passer avec ma famille. Sinon, j'aime aussi pratiquer plusieurs sports et voyager.

Ta philosophie de vie ?

La distance entre le rêve et la réalité s'appelle l'action.

Liens utiles

[Anyos](#)

[LinkedIn Paul MALBERT](#)



Nicolas MARCHAND

Directeur des Ressources Humaines,
Transformation, Santé Sécurité
ENEDIS (Distribution électricité)

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug de Biologie et l'IFAG Toulouse, je me voyais plutôt évoluer dans la gestion pour devenir DAF. Je débute donc mon parcours professionnel avec un poste de contrôleur de gestion chez **CEISTM**, (conversion d'énergie et système spatiaux). J'y reste 2 ans puis rejoins **EDF** en 1995.

En 20 ans, j'ai occupé différents postes : 4 ans à la centrale de Civaux pour mettre en place le contrôle budgétaire et le nouveau SI achats. En 1999, je poursuis dans les SI à la Direction des Grands Industriels et Distributeurs. J'évolue ensuite à l'international en contribuant à la création d'une spin-off Internet en Hollande puis à des projets en Italie. En 2002, je participe à l'ouverture du marché des professionnels. À partir de 2004, je prends la responsabilité du service clients dans le Nord de la France puis en Martinique pendant 4 ans. Le retour en Métropole en 2010 me ramène sur Toulouse, à la Dir. commerciale du SO.

Je suis nommé Directeur Commerce Délégué Rhône-Alpes Auvergne en 2014 pour animer une équipe de 630 salariés au service de 220 000 entreprises, 8000 clients collectivités et 3,4 millions de particuliers.

En juillet 2016, je suis missionné pour le même challenge du côté de Tours et la région Centre Val de Loire. En 2019, je deviens DRH d'EDF Commerce.

En 2022, après plus de 21 ans chez EDF, je rejoins **ENEDIS** au poste de DRH et membre du COMEX en charge également de la transformation de la santé et sécurité.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une start-up en Hollande pour le compte d'EDF. J'étais chef de produit enchères en ligne et gérais une équipe de 4 personnes. J'ai appris à travailler dans un univers multiculturel, à prendre appui sur mes compétences pour développer un savoir-faire nouveau.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les « Smart Grid », à savoir des réseaux intelligents, devraient permettre de répondre l'évolution des habitudes de consommation mais aussi à la nécessité de mieux intégrer les ENR.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien avec l'objectif de devenir circadien, comme ma femme également IFAGuienne, c'est-à-dire courir 24h non-stop !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir pu évoluer et réussir des changements professionnels dans des environnements, complexes, tant en France qu'à l'international.

Si tu changeais de métier ?

- Je l'ai fait de nombreuses fois au sein du groupe EDF mais si je devais tout changer : créer une start-up dans la Silicon Valley !



Jean MIQUEL

Co-fondateur et dirigeant
LYFTT (Agence de communication)

IFAG Toulouse - Promotion 2022

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Au fond de moi, j'ai toujours eu cette volonté. Pour moi, le meilleur moment pour lancer cette aventure était en fin d'étude. Quid d'une grande nouvelle imprévue dans ma vie personnelle ! Apprendre que l'on va devenir père, tout en préparant son Mastère et en créant sa boîte, ça aide à grandir.

Depuis petit, je suis passionné par la communication. Et arrive la dernière année d'étude où, avec mon collègue de classe ifaguien Robin VERGNES, on se pose la question de "Et l'année prochaine, qu'est-ce qu'on fait ? ". Après plusieurs expériences ensemble, notamment les 24 Heures du Mans et la co-présidence du BDE de l'IFAG Toulouse, c'est tout naturellement que l'on s'est associé pour créer LYFTT.

L'avantage ? Nos forces se complètent et créent une alchimie qui nous permet de faire des grandes choses ! Un an après, notre équipe s'était déjà agrandie et étoffée pour toujours plus de qualité et d'efficacité.

Quelle est ton offre ?

LYFTT, c'est une agence 360° qui apporte une touche de fraîcheur à votre communication !

Notre but ? Offrir la possibilité, à chaque entreprise, de prendre de la hauteur et atteindre de nouveaux sommets ! Nous voulons rendre les services de communication accessibles à tous.

Ce que la vie t'a appris ?

Être orienté solutions apporte une vision du monde plus positive. Apprendre que je vais devenir papa alors que je montais ma boîte m'a confirmé que c'est la vision qui fait avancer.

Et pendant ton temps libre ?

La création et le développement d'une entreprise est très énergivore ! Mais dès que j'ai du temps, je le consacre à ma famille et mes amis.

Sinon, je suis passionné de Golf que je pratique depuis l'âge de 5 ans (index 11) et de Sport Auto !

Ta philosophie de vie ?

Keep Pushing !

Liens utiles

<https://lyftt.fr/>

[LinkedIn Jean Miquel](#)

[LinkedIn Robin Vergnes](#)



Franck NADAL

Export Director
BISCUITERIE MÈRE POULARD

IFAG Toulouse - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, j'intègre la **Biscuiterie Nantaise** (BN). L'entreprise, appartenait à l'époque à General Mills. En 1992, PepsiCo acquiert BN puis revend la partie sucrée à l'anglais **United Biscuits**, en 1998, 2^{ème} biscuitier européen et 3^{ème} mondial avec des marques comme BN, Delacre, Carr's, McVitie's, Go-Ahead, Verkade, Sultana & Jacob's.

De chef de secteur grand SO pour BN pendant 3 ans, je deviens assistant du développement rattaché au Directeur Export, en charge des Dom-Tom et de l'ouverture de nouveaux marchés (Afrique, Moyen-Orient, Maroc). Au bout de 3 ans, je suis nommé Responsable de zone internationale. Pendant 5 ans, avec mon équipe de 2 personnes, nous définissons la stratégie et commercialisons l'ensemble des marques du groupe dans les Dom-Tom mais aussi en Grèce, Israël, Suisse, Hongrie, Chypre.

En 2003, je poursuis cette mission avec un périmètre 4 fois plus important sur la région Asie-Pacifique (Japon, Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande). Depuis 2008, je suis Regional General Manager North-America (USA & Canada) et Mexique (équipe de 6 personnes), responsable d'un quart du CA de UB International.

En 2014, le groupe Turc Yildiz Holding rachète United Biscuits. Je rejoins alors la biscuiterie **Pladis** appartenant à Yildiz où je reste 2 ans Regional General Manager North-America & Caribbean. En septembre 2017, la **Biscuiterie Mère Poulard** me propose la Direction export.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement mon expérience terrain auprès de la grande distribution française en début de carrière a été une formidable école de la vie et de la vente. J'y ai acquis des fondamentaux et appris les techniques de questionnement, d'écoute dont je me sers toujours aujourd'hui !

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Les anglais disent « Fish where the fish are ». Autrement dit, les marchés matures comme les USA ou l'Europe de l'Ouest arrivent à saturation et les sociétés internationales se développeront là où sont les consommateurs c'est-à-dire vers l'Est (Chine, Inde, Asie).

Et pendant ton temps libre ?

Le voyage fait partie de mon métier mais aussi de mes loisirs. Aussi, je pars le plus souvent possible, avec ma famille, pour découvrir de nouvelles contrées et suis fan du « Home exchange » !

Tes plus belles réussites

- D'avoir complètement et rapidement refondu notre système de distribution aux Etats-Unis lors de ma prise de fonction alors qu'il existait depuis des dizaines d'années.
- Nous avons conclu un accord avec un nouveau partenaire local et mis en place une organisation renouvelée qui a permis de prendre le contrôle. Depuis cette restructuration, le CA a augmenté de 60% !



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.

L'entreprise **Crusta'C** comprenait 1200 salariés et réalise 166 M€ de CA en 2018 avec 4 usines en France. Nous sommes N°1 en France de la crevette cuite réfrigérée (70 % en marques distributeur et 15 % à l'export).

et développons de nouveaux marchés comme le Poulpe et le Thon

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).



Hubert PAGES

Procurement / Supply Chain IT Project Leader AIRBUS

IFAG Toulouse - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis dans les achats depuis mes premiers stages de BTS actions co. et cela m'a tout de suite plu. A l'IFAG, j'ai fait 2 stages de 6 mois en 3^e année : chez **AVENTIS** aux achats production et chez **TOTAL** à Pau aux achats infrastructures. Ensuite, j'ai voulu m'ouvrir davantage à l'International et j'ai trouvé un poste en VIE chez **CARREFOUR A SINGAPOUR**. A 24 ans, j'étais responsable achats secondés par 2 assistantes et membre du comité exécutif !

De retour sur Toulouse en 2005, je fais 1 an d'intérim chez **AIRBUS** en tant que responsable achats consulting. L'A 380 ayant pris du retard, j'intègre **RENAULT** Guyancourt pour m'occuper, toujours en intérim, des achats industriels. Au bout d'un an, Airbus me rappelle pour travailler aux achats construction et maintenance des cabines des avions VIP réalisés par **AIRBUS CORPORATE JET CENTRE** où je reste un peu plus d'1 an 1/2.

En 2009, je poursuis à temps plein un Master de Management de projets industriels à Centrale Paris financé par le Fongecif. Par la suite, **GDF** me propose un poste de responsable des achats turbines pour les barrages hydrauliques. J'étais en charge des 52

sites et des 20 M€ d'achats pendant 2 ans. Fin 2011, **AIRBUS** me propose un CDI pour devenir « **Design to cost** ». Cela consistait à améliorer les offres commerciales en redéfinissant les moyens de production ou les choix de matériaux. Je deviens ensuite **Responsable Développement & Performances Fournisseurs Après-Vente** jusqu'en 2016 où je suis nommé Project Leader Procurement/Supply Chain IS.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dans les années 80, les acheteurs passaient des commandes et obtenaient des remises commerciales. Aujourd'hui, nous participons à la définition du cahier des charges afin de trouver les leviers d'économie. Demain, nous devons être extrêmement transversaux, pour aider à la redéfinition des besoins très en amont de la chaîne de valeur, et capables de piloter des projets internationaux ; le métier est porteur !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute sportif de haut niveau si j'avais pu. En tout cas, dans le sport.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la course 3 /4 fois par semaine, environ 10 km.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à trouver un métier qui me plaît
- Garder au fil des ans ma curiosité et mon envie d'apprendre
- Donner des cours d'achats et ainsi révéler une volonté de carrière à des étudiants
- Malgré le temps et l'éloignement géographique, maintenir le cercle d'amis de mes années étudiantes



Jean-Patrice PASTUREL

Head of Marketing & Sales
TESTIA (Airbus Company)

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Une partie de ma famille travaille dans l'aéronautique, ce qui a nourri très tôt mon intérêt pour ce secteur. En dernière année à l'IFAG (2010), j'effectue mon alternance chez **TRESCAL**, société de services en étalonnage d'appareils de mesure. En cinq ans, je prends la responsabilité du service support grands comptes, avec une équipe de trois personnes.

En 2015, je rejoins **ELEMENT MATERIALS TECHNOLOGY** (ex-EXOVA), leader mondial des essais pour l'aéronautique. Nous y apportons aux grands donneurs d'ordres (Airbus, Safran, Rolls Royce...) la garantie de performance de leurs matériaux ou pièces complexes via nos essais.

En tant que Business Development Director, ma mission est de transformer des relations commerciales transactionnelles en partenariats stratégiques, en apportant de la valeur, de la connaissance, et parfois même en co-investissant dans notre cœur de métier : les essais.

Après 7,5 ans, je deviens Head of Marketing & Sales chez **TESTIA**, filiale d'Airbus spécialisée dans l'intégrité structurelle et le contrôle non destructif, forte de plus de 30 ans d'expertise.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Industriellement, et particulièrement dans le secteur aéronautique, nous allons connaître une augmentation considérable des commandes et une diminution des délais. Ce phénomène nous amène à créer des solutions d'essais intégrant des processus très structurés construits autour d'une organisation Lean de notre métier

Concernant l'évolution des matériaux, la tendance s'oriente vers la création d'alliages plus légers et plus résistants.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La visibilité sur nos marchés et des perspectives de croissance avec des partenaires historiques et de nouveaux acteurs.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est très important de savoir se remettre en question : un des ingrédients fondamentaux pour progresser humainement selon moi. J'ajouterais, l'esprit entrepreneurial.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un homme d'équipe. J'aime mon foyer avec ma femme et mes 3 filles mais aussi faire du Trail et courir avec des amis 10/15 km.

Ton ambition ?

Continuer de grandir en conscience tant professionnellement que personnellement pour amener chacun à se responsabiliser et à se respecter.

Ta philosophie de vie ?

Mettre de l'engagement dans tout ce que l'on entreprend.



Sandrine QUEYROI

Fondatrice & Gérante
EASYTRI (Recyclage)

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.

Quelle est ton offre ?

EasyTri collecte, trie et recycle vos déchets de Bureau : papier, gobelets café et eau, ampoules et néons, cartouches d'imprimante, piles, stylos, biodéchets...

La tendance à venir dans ton métier ?

Ce métier est en pleine 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.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec ma petite fille, mes amis et le sport. J'ai vraiment besoin de ce doux mélange pour aller bien !

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.



Pascal RIPOLL

Manager
BARCLAYS PATRIMOINE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

Entreprendre toujours et encore !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Benjamin ROBERT

Responsable du développement et des opérations
EXCÉDENT ELECTROMÉNAGER

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



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 compl et e par 3 années à l'IFAG. Très sincèrement, à la sortie de l' cole, 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 rencontr e opportunément une personne qui g erait un centre d'affaire à Bordeaux. Elle m'a expliqu e 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 crée en 2011 une autre société de vente à domicile.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsqu'on a d ecid e 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 pay es et avons emprunt e aux banques qui ont joué le jeu car nous avons de bons résultats.

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je ferais un métier li e 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 « **RESEAU ENTREPRENDRE** ».

Tes plus belles réussites

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



Yohann VAUR

International Sales Director GF MACHINING SOLUTIONS (Fab. machines)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

Si tu changeais de métier ?

L'enseignement, le coaching en tout cas transmettre !



Nicolas VIDAL

Chef de produit DECATHLON INTERNATIONAL

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise dans le service aux entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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