

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



# **SANTÉ**

**CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS**



## Philippe CALBEL

### CEO

### PIMO / BLOW France (Biotechnologie)

IFAG Paris - Promotion 2003

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

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

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

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

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

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

#### Si tu changeais de métier ?

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

#### Et pendant ton temps libre ?

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

#### Tes plus belles réussites

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



## Jordan DELAMARE

### Responsable Réseau de franchise AUDIO 2000 et LISSAC AUDITION

IFAG Chartres - Promotion 2017

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

J'ai toujours été attiré par le commerce, c'est pourquoi j'ai choisi de faire un BTS MUC en alternance chez **DECATHLON**. Les valeurs et le management m'ont séduit étant moi-même un sportif de haut niveau en Karaté (champion de France 3 fois dans ma catégorie et champion d'Europe). Par la suite, j'ai obtenu une licence de « Responsable Manager de la Distribution » (CCI Evreux) effectuée en alternance chez **DECATHLON Evreux** avec le management de 3 personnes à 21 ans. Lorsque j'entame l'IFAG à Paris motivé par sa pédagogie axée entrepreneuriat, je poursuis mon alternance au **DECATHLON de Dreux** avec le management d'une équipe de 5 personnes. Une fois mon diplôme en poche en 2017, je poursuis chez **DECATHLON Blois** pendant 2 ans.

C'est en 2019, que je commence l'animation d'un magasin **GÉNÉRALE D'OPTIQUE** (Groupe Grandvision) à Bordeaux. De fil en aiguille, je prends l'animation de 3 magasins succursalistes. Trois ans plus tard, je rejoins le réseau de franchise **AUDIO 2000** (Groupe Optique 2000) pour animer les 95 centres de la zone Sud. En juin 2023, je deviens Responsable national du réseau des 227 centres en France.

En janvier 2024, le Groupement me propose en plus la responsabilité du réseau de franchise de **LISSAC AUDITION**, Ma mission : faciliter la vente en écoutant les franchisés, diagnostiquer leurs points de vente et proposer des plans d'actions (implantation, outils marketing, dynamique commerciale, organisation humaine, communication...).

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

Du côté consommateurs, la législation a démocratisé l'accès aux soins d'audioprothèse avec la réforme du 100% Santé. Les particuliers ont moins de freins pour s'appareiller sachant que l'on est dans la sphère médicale puisqu'on parle de patients et de centres (non de magasins).

Du côté du réseau Lissac Audition, nous cherchons à augmenter le maillage du territoire et la satisfaction de nos adhérents franchisés.

#### Et pendant ton temps libre ?

Aujourd'hui, j'ai arrêté le karaté en compétition mais je fais du sport quotidiennement : du footing, du surf du côté de Bordeaux où je réside ou encore de la salle de sport.

#### Ta philosophie de vie ?

" Je peux accepter l'échec, tout le monde rate quelque chose mais je ne peux pas accepter de ne pas essayer "

Michael Jordan

#### Tes liens utiles

[Profil LinkedIn de Jordan](#)

[Audio 2000](#)



# Jérôme DESSAIX

## Directeur général CIZETA MEDICALI France

IFAG Montluçon – Promotion 1994

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

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

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

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

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

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

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

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

### Si tu changeais de métier ?

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

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

### Tes plus belles réussites

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



# Jean-Michel FOURNIER

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

IFAG Montluçon - Promotion 1995

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

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

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

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

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

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

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

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

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

Persistance, résilience et empathie

### Ta philosophie de vie ?

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



## Thomas GIROUD

Responsable de réseau  
HELLO PHARMACIE

IFAG Lyon - Promotion 2010

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

J'ai fait ma Licence pro à l'institut Distech (où je suis sorti Major de promo) en alternance en tant qu'assistant chef de rayon chez **GÉANT CASINO**. L'IFAG m'a ensuite permis d'acquérir une expérience en grande distribution mais côté fournisseur. En effet, j'ai vendu la marque de champagne **MARTEL & DE CAZANOVE** en GMS durant 2 ans.

Une fois mon diplôme en poche, **LABEYRIE** me propose la responsabilité d'un secteur où je gère en direct 5 Merchandisers. J'y reste 5 ans et démissionne pour rejoindre **LIDL** au poste de Responsable de secteur. Mon rôle consistait à vérifier si le concept Lidl est bien appliqué dans les 7 magasins de mon périmètre (Départements 01 et 38). Ainsi, je tourne dans chaque magasin, qui comprend entre 15 et 25 collaborateurs, (110 à 130 personnes en tout dont 7 directeurs de magasins et 15 adjoints) pour valider leur bon fonctionnement opérationnel.

En 2021, je change de secteur en vendant les produits d'hygiène et propreté de **PUODOR-MORASAM**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité de devenir Directeur du développement commercial de **SIGVARIS GROUP France**, fabricant d'équipements médicaux.

Trois ans plus tard, en mai 2025, je rejoins **HELLO PHARMACIE**, groupement de pharmaciens indépendants fondé en 2008, en tant que Directeur de réseau. J'ai la responsabilité d'animer et de développer près de 100 pharmacies réparties sur la région AURA.

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

Le métier de pharmacien évolue vers plus de missions de santé publique (vaccinations, dépistages, suivi des patients) et une rémunération davantage liée aux actes qu'aux produits. Il devra aussi s'adapter à la digitalisation, la pression économique et la pénurie de talents, favorisant regroupements et diversification des services.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon énergie et mon envie de relever des défis dans une entreprise qui veut aller vite et qui se donne les moyens de ses ambitions. Ma polyvalence et mon adaptabilité acquises lors de mon cursus scolaire - en DUT et à l'IFAG - mais aussi tout au long de mon parcours.

### Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à ma famille, mes amis et la lecture de magazines éco

### Ton ambition ?

Développer un leadership basé sur l'empathie et le dialogue.

### Ta philosophie de vie ?

Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin



# Jean-Louis HORVILLEUR

Audioprothésiste d.e, Président du Conseil Scientifique de BRUITPARIF Journaliste  
GUITAR PART, créateur <http://blog.lesoreilles.com>

IFAG Lyon - Promotion 1985

## Comment s'est déroulé ton parcours ?

J'ai fait 2 années de pharmacie puis l'IFAG. Par la suite, j'ai été responsable de l'informatisation d'une société de distribution de pièces détachées auto puis RAF Europe dans la filiale d'une holding américaine fabriquant des nettoyeurs de piscine. J'ai aussi fait du consulting mais la trentaine passée, je me suis tourné vers la santé, une vocation familiale, et j'ai choisi l'audioprothèse. J'ai été diplômé d'état à 37 ans. Mon implication dans la prévention du risque auditif a démarré avec la rédaction d'un article pour le magazine « [Guitar Part](#) ». J'ai participé aux commissions de rédaction du dernier texte de loi sur les musiques amplifiées, en 2017, ou encore au programme "make listening safe" de l'OMS, etc.

Après avoir été Directeur des Opérations, dans un groupe de centres d'audioprothèse, j'ai été récemment embauché dans une filiale de La Mutuelle Générale, [MG services](#), pour créer (et développer !) leur activité audioprothèse. C'est une première pour cette 3e mutuelle française. En effet, la demande de la population ne cesse de croître et l'arrivée de la réforme 100% santé audiologie y contribue. En France, le nombre de

tives est estimé à environ 6 millions, dont la moitié est susceptible d'être appareillée. Or, le taux d'appareillage réel est de l'ordre de 35 %.

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

C'est un métier mal connu du public, mais si agréablement reconnu de nos patients ! Le marché va évoluer avec le Reste à Charge Zéro (ou Rac 0) qui sera opérationnel en janvier 2021 ; il permettra à un plus large public de s'équiper d'appareils de bonne qualité. Sur le plan technique, la connectivité de l'aide auditive avec le smartphone et son ouverture sur l'internet des objets (ou IFTTT « If This Then That » / Si Ceci Alors Cela) la fait passer dans le troisième millénaire.

## Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de guitare, registre Metal/mélodique. Depuis 2006, je suis devenu journaliste testeur au sein du Magazine N°1 de la guitare (Guitar-Part) et publie aussi des articles du type «Prenez soin de votre capital auditif». Enfin, je préside le Conseil Scientifique de Bruitparif et fais beaucoup de prévention auditive pour toutes les générations, en passant par le monde de la nuit, avec l'école de DJ (UCPA) et les ministères...

## Ton ambition ?

J'ai toujours envie de faire des choses pour laisser le monde plus "propre" que dans l'état où je l'ai trouvé.

Transmettre ce que je sais. Pour le reste : continuer à apprendre et à progresser.

## Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de prendre soin de ce qui est précieux dans la vie. J'ai cette année (2020), au bout de 22 ans de vie commune, demandé ma compagne en mariage. Et elle a dit Oui !



# Mariam LABOUNE

## Global Web Experience Director RESMED (APNÉE DU SOMMEIL)

IFAG Lyon - Promotion 2008

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

Ma double compétence m'a permis d'évoluer dans chacun de mes postes. Après un DUT informatique analyste programmeur web, j'ai fait l'IFAG à Lyon car je souhaitais créer mon entreprise. Dès 2008, je me suis naturellement orientée vers le web et le marketing en devenant Digital communication Manager chez **ALDES** pendant presque 7 ans. Puis **TENOR EDI SERVICES**, une SSII en échange de Données Informatiques, me propose le poste de Responsable marketing Digital. J'y développerai l'activité web pendant un peu plus d'un an.

Début 2017, **RESMED**, leader mondial dans les équipements d'apnée du sommeil, de BPCO et d'autres maladies respiratoires chroniques, me confie la stratégie digitale marketing BtoB/BtoC pour l'EMEA-Japan. Après plusieurs postes de Direction Marketing, je pilote aujourd'hui toute l'expérience digitale.

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

Le marketing digital devient un outil pour apporter de la valeur ajoutée à l'expérience client. Mais les marketeurs devront avoir une gestion éthique et transparente des données clients, surtout dans le domaine de la santé !

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Sans hésiter ma double compétence technique et marketing. J'ajouterais ma capacité à être un accélérateur vers la digitalisation au sein des entreprises : je fais beaucoup de consulting interne pour aider les équipes à faire les bons choix.

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

La valeur de l'individu dans la réalisation de tous les projets et a fortiori au sein de l'entreprise !

La persévérance et la passion, des valeurs que j'apprends à mes 2 enfants.

### Et pendant ton temps libre ?

J'ai beaucoup enseigné le marketing car j'aime transmettre mais je n'ai malheureusement plus le temps. En effet, je m'occupe de mes 2 enfants et les emmène, le plus souvent possible avec mon mari, en voyages découverte des populations, au cœur des terres. Un mot d'ordre à chaque fois : apprendre à aimer la diversité. Ces voyages me permettent de faire de la photo, un autre loisir que j'affectionne particulièrement.

### Ton ambition ?

Favoriser l'ouverture à la différence, à la tolérance. Apporter plus de diversité dans notre monde pour favoriser la bienveillance.

### Ta philosophie de vie ?

« Vis chaque instant comme si c'était le dernier »



# Romain LEMOINE

## Head of Procurement site pharmaceutique GALDERMA (Dermatologie)

IFAG Angers - Promotion 2005

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

Mon parcours débute dans l'industrie avec un DUT mécanique, puis s'élargit à une vision plus globale de l'entreprise grâce à l'IFAG. C'est là que je découvre les achats, qui deviennent une passion lors de mon passage chez Valeo, où j'en mesure l'impact stratégique. Un mastère en Management des Achats Internationaux effectué à KEDGE Bordeaux consolide mes compétences.

En 2006, je saisis une opportunité entrepreneuriale dans une PME. Cette période m'enseigne l'agilité, la responsabilité et la solitude du dirigeant.

Je retourne ensuite aux achats chez **GERFLOR** pendant 7 ans, puis rejoins **GALDERMA** en 2015 en tant que Category Manager. Rapidement, je pilote des stratégies globales dans un environnement multiculturel. En 2020, je prends la direction des achats du site pharmaceutique d'Alby-sur-Chéran (400 personnes), au sein du groupe **GALDERMA**, deux semaines avant le COVID — un défi de taille dans un contexte d'incertitude extrême.

Aujourd'hui, je contribue à la stratégie du site comme membre du comité de direction.

**GALDERMA** est un leader mondial de la dermatologie, présent dans + de 100 pays avec 7 000 collaborateurs et 4 sites de production. Son portefeuille compte 35 marques emblématiques, dont Cetaphil et Restylane.

### Quelles qualités faut-il pour être un bon directeur des achats ?

Savoir développer une vision de son portefeuille fournisseurs à 3/6 ans et créer une dynamique humaine autour d'objectifs partagés. Dans un environnement saturé d'outils et de données, on peut vite devenir « *précisément faux au lieu d'être approximativement vrai* ». C'est là que le discernement, l'écoute du terrain et l'intelligence émotionnelle prennent tout leur sens. L'authenticité reste la clé pour construire des relations solides et durables en interne et avec les partenaires

### Et pendant ton temps libre ?

Je tire une satisfaction lorsque je prends du temps en famille dans un environnement préservé. C'est le cas en montagne à travers des activités comme le VTT ou la randonnée à égalité avec les voyages pour créer des souvenirs.

### Ta philosophie de vie ?

*"Work hard, play hard !"*

une philosophie qui guide mon engagement et mon équilibre.

### Les liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Galderma](#)



# Alexandre LEROUX

## Directeur des opérations GROUPE LES FLAMBLOYANTS

IFAG Paris - Promotion 1990

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

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

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

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

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

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

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

### Les tendances sur ton marché ?

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

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

### Ton ambition ?

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

### Ton temps libre ?

Je passe le plus de temps possible avec ma famille



## Sophie MAURANGES

Directrice RH Western Europe  
RESMED (Fab. Équipements médicaux)

IFAG Lyon - Promotion 2006

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

Après mon BTS Tourisme, je deviens responsable du service contentieux de **SWISSAIR** à l'aéroport de Lyon (management de 3 personnes). Licenciée pour raisons économiques, je bénéficie d'un outplacement me permettant de rebondir au poste de responsable de l'agence **ADECCO** à l'aéroport de Lyon durant un an. Ensuite, je décide de poursuivre mes études à l'IFAG et fais ma 3<sup>e</sup> année chez **BPI LEROY CONSULTANTS** qui m'avait accompagnée dans ma transition professionnelle. Pendant un peu plus de 2,5 ans, je m'occupe d'outplacement, d'études de bassin et d'employabilité territoriale.

En 2008, **ALGOE CONSULTANTS**, cabinet de conseil en management, me propose de les rejoindre. Durant 5 ans, je pilote des missions RH très variées. J'entreprends parallèlement un Master II en Management des RH à l'IGS.

C'est ainsi que je postule chez **CALOR** (Groupe SEB) dont le siège est à Lyon (1000 Salariés) et deviens Responsable développement RH / Formation & Communication interne. J'y reste 3 ans puis intègre en 2016 **PREZIOSO LINJEBYGG (GROUPE ALTRAD)** en tant que Responsable Développement RH Groupe et RRH Corporate

En août 2018, j'intègre **RESMED**, en tant que Directrice RH Western Europe. L'entreprise est leader mondial dans la fabrication des appareils et dispositifs pour l'apnée du sommeil.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Algoé Consultants où j'ai pu travailler avec des clients dans le secteur privé et public. Mais surtout, j'ai abordé tous les sujets de développement RH (GPEC à chaud et à froid, GPEC territoriale, accompagnement des Managers au changement, formation à l'entretien professionnel de progrès...).

### Les tendances dans ton métier ?

J'ai envie d'en faire ressortir une essentielle pour chacun d'entre nous : l'employabilité. Nous devons déjà et devons nous former tout au long de la vie, renforcer notre autonomie et polyvalence au travail et devenir co-responsable de nos propres objectifs (c'est déjà le cas au moment de l'entretien annuel).

### Si tu changeais de métier ?

Je serais sociologue.

### Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en fonction des saisons et de mes envies : roller, course à pieds, planche à voile....

### Tes plus belles réussites

- Le chemin parcouru et chacune des étapes qui, pour moi, ont toutes été des succès et une grande source de satisfaction.
- La relation que j'ai entretenue avec mes clients avec qui je suis parfois encore en lien. Pour certains, nous sommes même devenus amis !



# Maxime POUPARD

## Responsable Commercial Nord-Ouest BD ROWA FRANCE (Robot Pharmacie)

IFAG Rennes - Promotion 2009

### Comment s'est déroulé ton parcours ?

Après une licence AES Management des organisations, j'ai poursuivi l'IFAG Rennes en alternance chez **ELIS** comme responsable d'un service clients de 4 personnes. Une fois diplômé, je rejoins ma femme sur Paris et deviens Responsable de secteur éditorial chez **CULTURA**, de 2010 à 2013. En charge de 3 rayons mon rôle consiste à manager une équipe de 5 personnes pour mettre en place l'offre vidéo, musique et multimédia afin d'atteindre les objectifs fixés. Cette période m'a permis de gagner en autonomie, en prise de décisions, en gestion des équipes, en connaissance de la vente B to C.

À 28 ans, je voulais développer un projet de vie personnel hors de Paris. Une fois sur Nantes, j'ai activé mes réseaux et répondu à des annonces dont une pour le Groupe **HORTICASH**. J'y suis allé avec de la détermination, de l'assurance et de l'envie. J'ai été pris ! Responsable du site de Nantes comprenant 10 personnes. Rapidement, je rejoins **GALDERMA** (via **Direct Medica** l'expert de la relation client dans le domaine de la santé) en tant que responsable comptes clefs.

En 2018, je deviens Responsable grands comptes Pays de Loire de **URIAGE**. Trois ans plus tard, le laboratoire **ALLIANCE HEALTHCARE** France me propose de les

rejoindre. Je resterai un peu plus d'un an pour aller de l'autre côté de la barrière en devenant Responsable Grand comptes Pays de la Loire d'une agence de média spécialisée dans le conseil en Santé publique : **INFINISTE (A3 LED)**.

Deux ans plus tard, je rejoins **BD ROWA FRANCE**, spécialiste des robots pour pharmacies. Plus de 13 000 robots de pharmacie BD Rowa™ ont déjà été installés dans les pharmacies, les hôpitaux, l'industrie pharmaceutique et les centres blister dans le monde au cours des 25 dernières années.

### Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez **ELIS** en tant que responsable de service clients a été à la fois éprouvante et enrichissante. J'ai beaucoup appris sur moi et surtout sur le manager que je voulais être plus tard : proche des clients, des équipes et rigoureux dans le travail en tenant ses engagements.

### Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes enfants et ma famille. Depuis quelques années, je pratique l'aviron et j'ai passé mon permis bateau car j'adore la mer.

### Tes plus belles réussites ?

- D'avoir su rebondir professionnellement en m'installant dans une nouvelle région - Nantes en trouvant un emploi dans un domaine que je ne connaissais pas. Beaucoup de challenges en même temps !

### Si tu changeais de métier ?

Je pense que je travaillerais pour moi, en créant ou reprenant une entreprise. Je suis fasciné par les entrepreneurs, leur détermination et leur engagement dans un projet. Il me manque encore une idée, la bonne, mais j'y travaille !



## Philippe RUFFIER

### Group Head of Procurement IHH HEALTHCARE (Hôpital et services santé)

IFAG Paris - Promotion 1992

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

Quand j'ai rejoint l'IFAG Paris, j'étais déjà en poste. À l'époque, c'était la seule école qui permettait de continuer à travailler tout en suivant une formation Bac+4. Ce format m'a permis de prendre du recul sur mon parcours et de bâtir une suite cohérente.

Après l'IFAG, j'ai travaillé quelques années en Thaïlande, puis j'ai choisi de compléter mon parcours par un MBA en Angleterre. Ce double cursus m'a ouvert les portes **D'ACCENTURE**, où j'ai été recruté pour un poste à Sydney. Ensuite, mes responsabilités de management dans des secteurs très différents (JOHNSON & JOHNSON, MICHELIN, MUNDIPHARMA...) m'ont conduit à occuper des postes de direction Achats et Supply chain en Australie, puis en Asie du Sud-Est.

En 2022, mon parcours m'a amené à rejoindre **IHH HEALTHCARE** en tant que CPO.

IHH est un le plus grand groupe international d'hôpitaux privés, et 2e mondial en nombre de lits avec près de 16000 lits. Présent dans 13 pays avec 70000 collaborateurs, nous sommes implantés essentiellement en Turquie, Inde, Malaisie et Singapour.

IHH couvre 3 catégories de service hospitaliers : hôpitaux haut de gamme, hôpitaux de proximité, et cliniques/laboratoires d'analyses médicales (450).

Ma mission : piloter la stratégie achats pour plus de 85 établissements hospitaliers répartis dans 13 pays

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

Nous assistons à une montée en puissance de l'intégration de l'IA et de la data, capables de traiter des dizaines milliers de références et de fournisseurs. Cette digitalisation s'accompagne d'une automatisation des contrats et d'une consolidation des SI à l'échelle mondiale. Les modèles économiques évoluent également : pay per use pour les équipements, développement des centres de soins de proximité, robotisation croissante, et appels d'offres intégrant désormais des exigences RSE et durabilité.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné par l'Asie (ma femme est japonaise) et ne cesse de découvrir son histoire, sa culture et ses paysages. C'est une région où je vis depuis que je suis parti en programme d'échange à Xiamen (PRC) avec l'IFAG et qui nourrit toujours ma curiosité.

#### Ta philosophie de vie ?

« On a deux yeux, deux oreilles et une seule bouche : écoute et découvre le monde avant de parler. »

#### Tes liens utiles

[Profil LinkedIn de Philippe](#)



# Daniel SANGOUMA

## Chargé de mission – Sport santé AURAR (Hôpitaux et services de santé)

IFAG Paris - Promotion 1996

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

Après le cursus « spécial athlètes de haut niveau » de l'IFG, j'ai intégré l'IFAG qui m'a permis de conjuguer études et compétitions. Diplômé en 1996, j'ai démarré ma carrière chez **ADIDAS FRANCE**, au service commercial puis au Sports-marketing. Cette expérience m'a ensuite conduit à l'entrepreneuriat : direction de deux clubs **MOVING** et investissement dans plusieurs salles de sport.

De retour à La Réunion, j'ai pris la direction des sports de la mairie de Saint-Paul, en charge de 350 agents. J'ai poursuivi chez **TENESOL OI**, acteur du photovoltaïque, où j'ai développé et animé une équipe commerciale dédiée aux énergies renouvelables.

Séduit par la dimension sportive et sociale, j'ai rejoint **DIONYSPO**, une SEM orientée événements, accompagnement de sportifs et sensibilisation à la santé, puis **L'OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT-DENIS** pour renforcer cette vocation.

Aujourd'hui, j'ai intégré **AURAR** comme chargé de mission sport-santé. Le groupe s'engage dans la prise en charge des maladies rénales ainsi que des problématiques liées à l'obésité, au diabète et à l'hypertension

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez **ADIDAS FRANCE** pour 4 raisons. Tout d'abord, j'étais le 1er commercial recruté depuis 10 ans au sein de la force de vente. Il fallait s'intégrer dans une équipe soudée depuis longtemps. Ensuite, l'évolution d'Adidas qui est passée d'une société de fabrication à une société de marketing et en France de 3000 à 500 salariés Enfin, la rencontre avec le grand manager que fut M. Robert-Louis Dreyfus sans oublier la coupe du monde de foot de 1998 vécue de l'intérieur !

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Sport & business sont dans l'air du temps car ils représentent un levier financier intéressant et une caution culturelle pertinente pour certains pays (Chine, Qatar, pays émergents...). Il y aura du travail dans certains de ses secteurs dans les années à venir.

### Et pendant ton temps libre ?

Je fais du squash et j'entraîne des jeunes en athlétisme. Autrement, je suis resp. de la commission dev. durable au DCF Réunion et trésorier du CMSR Réunion qui s'occupe du suivi médical des sportifs locaux de haut niveau.

### Tes plus belles réussites

- Mon passage dans le service public où j'ai été Directeur des sports. Je suis arrivé avec un état d'esprit du secteur privé et très surpris de voir un autre mode de fonctionnement professionnel totalement différent. L'implication de chacun dans le projet d'entreprise n'a pas le même sens !
- J'ai réussi à faire évoluer les mentalités et ce fut, pour moi, une grande victoire !



## Cyril SAULNIER

Directeur des Ressources Humaines  
COALLIA (Association / Publics fragilisés)

IFAG Lyon - Promotion 1998

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

J'ai débuté en 1999, dans la Groupe **SAINT-GOBAIN** en tant que RRH d'une unité de production de 120 personnes qui fabrique des mortiers industriels, appelée Saint-Gobain weber. En 2001, à la suite d'une réorganisation industrielle de cette même société, j'ai été nommé RRH Rhône-Alpes et j'ai pris la responsabilité de 2 sites de production. En 2003, j'ai eu l'opportunité d'évoluer une nouvelle fois dans le Groupe Saint-Gobain en prenant la responsabilité RH du 3<sup>ème</sup> plus grand centre de recherche et développement du Groupe, spécialisé dans les matériaux haute performance, dans le sud de la France, avec de vrais challenges à relever dans un contexte de crise sociale aigüe.

Après plus de 9 ans dans le Groupe Saint-Gobain, j'ai décidé de revenir en région lyonnaise. En juillet 2008, j'intègre **MANITOWOC**, groupe américain, leader mondial dans l'industrie de la grue et des équipements « chauds et froids » pour professionnels.

À partir de septembre 2014, je rejoins **DELTA SECURITY SOLUTIONS** et deviens DRH sur la France en septembre 2015. Cinq ans plus tard, je quitte l'industrie et rejoins **ADAPEI** (Association départementale de parents et amis de personnes handicapées mentales), en tant que DRH. En septembre 2022, je deviens DRH de l'association **COALLIA** qui œuvre en faveur des publics fragilisés

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésitation, celle en cours, car Manitowoc a subi de plein fouet la crise avec une perte d'activité de plus de 80%. J'ai dû gérer 2 plans sociaux en moins de 2 ans avec beaucoup de réorganisations. J'ai acquis la conviction que ces démarches pouvaient être managées de façon participative, transparente et avec une logique gagnant-gagnant.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense que la dimension accompagnement du changement pour la fonction RH sera encore plus exigeante qu'aujourd'hui.

### Si tu changeais de métier ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

### Et pendant ton temps libre ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

### Tes plus belles réussites

- Celles à venir à condition qu'elles soient avant tout collectives



## Pascal TESTEIL

Président  
TOUCHPOINT MEDICAL (USA)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

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

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

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

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

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

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

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

Savoir s'entourer des bonnes personnes pour mieux déléguer.

### Et pendant ton temps libre ?

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

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

### Ton ambition ?

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

### Ta philosophie de vie ?

Changer et s'adapter avant d'y être forcé