



ACHATS & LOGISTIQUE

CARNET MÉTIERS DES DIPLÔMÉS DE L'IFAG



Clotilde JOCHAUD DU PLESSIX

Contrôleur de gestion POMANJOU INTERNATIONAL

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug de mathématiques appliqués, j'ai entrepris une licence d'AES comprenant un stage. Le mien s'est déroulé pendant 6 mois chez **Terrena**, l'une des plus grosses coopératives agricoles en France (4,3 milliards de CA en 2011, 2400 salariés, 63 sites de production agro-alimentaires). Je faisais partie de l'équipe en charge du projet de changement d'ERP sous la tutelle de la Direction générale. Après cette période de stage, la société voulait me garder alors j'ai cherché une école supérieure ayant une offre en alternance. L'IFAG Angers m'a ainsi permis de poursuivre 2 ans supplémentaires, à la direction financière pour faire du contrôle de gestion.

En 2010, on me propose un poste au contrôle de gestion chez **Pomanjou International**. Une opportunité que je saisis pour faire davantage d'opérationnel. Aujourd'hui, je m'occupe d'achats, de ventes, de logistique et travaille depuis peu à l'import via du fret maritime. Mon poste est extrêmement polyvalent, dans une petite structure offrant la possibilité d'évoluer si l'on prend les projets à cœur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

D'avoir participé à un changement d'ERP dans une entreprise en développement. Un projet qui m'a permis d'acquérir une vision transverse de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier ?

La première, comme partout, sera une optimisation des coûts à chaque décision. La seconde est liée aux disparités qui s'accroissent entre petites et grosses sociétés.

Si tu changeais de métier ?

J'apporterais de l'aide et du conseil dans un domaine que j'aime particulièrement et que je maîtrise bien : les chiffres et la gestion.

Peut-être en devenant indépendante ou en montant un projet un jour, qui sait ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'accordéon et du piano de manière autodidacte. Du badminton et de la salsa une fois par semaine mais aussi de temps en temps du tennis, du golf. J'aime faire mon potager et me suis mise à la couture depuis qu'on m'a offert une machine !

Tes plus belles réussites

- D'avoir réussi à obtenir mes diplômes sachant que je suis partie à 18 ans de chez mes parents et que j'ai toujours travaillé en parallèle.
- Qu'on soit toujours venu me proposer un job et que je n'ai pas eu à chercher.



Dominique GIVARCH

Directeur Organisation des Systèmes d'Informations et du Digital

GROUPE SOUFFLET

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Depuis Mai 2019, je suis DSI du groupe, agroalimentaire français de dimension internationale **SOUFFLET**. Premier collecteur privé de céréales en Europe et un acteur incontournable du marché mondial du malt, le Groupe emploie 7 000 collaborateurs dans 19 pays pour un CA de 5 Milliards d'Euros.

Le Groupe a engagé un programme de transformation dans toutes ses dimensions : métiers, organisation et SI. L'une de mes missions est donc de mener les projets de transformation informatique et digitale, d'anticiper les évolutions et d'optimiser la productivité et la protection (cyber sécurité) du Groupe. Je dois également assurer la convergence des SI et des métiers du Groupe qui s'articulent en filières.

Les tendances à venir dans ton métier /secteur ?

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

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

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

Ce que la vie t'a appris ?

Le respect, l'écoute, la bienveillance, l'empathie et la diversité culturelle. Une entreprise s'enrichit avec la diversité. Ce sont d'ailleurs pour la plupart les valeurs du groupe Soufflet.

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition

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



Sandrine TABOUROT (Née GASULL)

Resp. des achats et approvisionnements PROVINCES BIO

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès mon BTS, je découvre les achats en travaillant avec un importateur indien au salon du prêt-à-porter.

C'est pourquoi après l'IFAG, et un séjour de 6 mois au Royaume-Uni j'entreprends une formation d'acheteur technique international au Greta. Elle me permet de faire un stage avec le Chef de Groupe achats du Rayon bricolage de **Carrefour** qui, à l'issue de ce dernier, me propose un CDI. Je suis nommée Chef de produit MDD en charge de 7 familles de produits bricolage pour plus de 50M€ de CA. En 2000, en pleine fusion avec Promodès, j'intègre la structure Bijouterie en tant qu'Acheteuse Bijouterie France. Un an plus tard, on me nomme Category Manager Bijouterie Europe chez Carrefour Merchandise International.

Après 7 ans en Grande Distribution, je prends un congé parental et nous partons sur Nantes avec ma famille. J'intègre ainsi **Les Côteaux Nantais**, leader européen de l'arboriculture en bio-dynamie. Fort de 15 M€ de CA en 2014, l'entreprise produit 40 variétés de pommes, 7 de poires et autres fruits sur nos 96 hectares. Mon rôle consistait à administrer les ventes et à mettre en œuvre le marketing mixte.

En 2019, je rejoins **Province Bio** en tant que Responsable des achats et approvisionnements Epicerie & Frais

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La grande distribution est une école qui m'a permis d'acquérir beaucoup de méthodologie (négociations, sourcing, création et développement de gammes...) mais qui, parallèlement, donne parfois un sentiment de pouvoir, complètement fictif car lié à l'enseigne que nous portons et non à ce que nous sommes humainement voire professionnellement.

La tendance à venir sur ton marché ?

En amont de la chaîne bio, les producteurs et transformateurs se regroupent pour faire face à une demande de plus en plus importante des réseaux de magasins bio qui, eux-mêmes, se consolident. Pour tous les acteurs du marché, l'enjeu est de grandir sans perdre son âme !

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le chant baroque et sacré (voix medium/femme) dans la chorale « Anne de Bretagne » sur Nantes (50 personnes). Nous faisons des concerts régulièrement sur Nantes et ses environs.

Tes plus belles réussites

- En grande distribution, j'ai réalisé un gain énorme (1M€, 40% de gain) lors d'une négociation pour développer une gamme dans le rayon bricolage.
- La création d'une collection dans le rayon bijouterie. Une opportunité pour valoriser mes savoir-faire et mon sens de l'esthétique, d'autant plus que je n'avais pas de manager direct. J'y ai pris un vrai plaisir et les objectifs ont été largement atteints.



Guillaume ANGININ

Responsable Opérations ponctuelles ELISE LYON

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir fait la totalité de mes études en alternance chez **Adventure Group**, diplôme en poche et ambition en bandoulière, j'ai été nommé dans ce même groupe responsable de l'agence événementielle.

Après plus de 7 ans de travail acharné, j'ai pris la décision de prendre du recul et mon envol, et me suis mis à mon compte pour explorer différents axes de compétences et d'activités : du conseil en stratégie commerciale à la photographie, cette année m'a été bénéfique professionnellement et familialement. Cet envol nous a permis avec mon épouse de donner naissance à un projet qui nous tenait à cœur : la coopération humanitaire. Nous sommes restés 2 ans, avec Fidesco, à Santiago du Chili au Service des Migrants, où j'étais en charge de la gestion et de la communication d'une ONG.

Nous rentrons en France en 2016 où je prends la co-gestion de **La Tabl'ature 2** restaurants/traiteurs à Lyon.

En novembre 2017, je rejoins **ELISE** à Lyon, société spécialisée dans la collecte et le tri de déchets de bureau où je pilote les opérations ponctuelles (dés-archivages, déménagements, ...).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes 7 ans chez Adventure Group sont essentiels, puisque grâce à l'alternance je n'ai cessé d'évoluer au sein du groupe, atteignant rapidement un niveau de responsabilité important. En 7 ans, nous sommes passés d'une TPE à une PME ! Cela restera donc pour moi une expérience unique, souvent acrobatique et parfois folklorique, mais qui m'aura forgé, structuré et façonné.

La tendance à venir sur ton marché ?

La gestion et le traitement des déchets sont des enjeux majeurs de notre société : les projets sont nombreux et d'importance capitale pour notre planète. Chacun peut apporter sa pierre à l'édifice et y trouver de belles opportunités de carrière.

Et pendant ton temps libre ?

Je croque la vie en famille et apprends à mes enfants à trier leur déchets 😊 !

Tes plus belles réussites

- Sans hésiter, mon mariage et ma famille ! Je suis très fier du chemin que nous avons pris avec ma femme, Marie-Charlotte et nos quatre enfants.
- Avoir été partie prenante du développement d'une TPE.
- Avoir osé... Avoir osé tout quitter pour Vivre une aventure de don de soi avec FIDESCO.



Rémi BUISSON

Responsable Département SI Métiers
FONDATION DE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Ludivine PIGNEL-DUPONT

Responsable énergies AUCHAN

IFAG Lyon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug de Droit, j'ai suivi l'exemple de mon père en faisant l'IFAG. De 2000 à 2005, j'étais négociatrice puis responsable d'équipe pour trouver des sites afin de déployer (antennes) des réseaux de téléphonie mobile en particulier chez **CEGELEC**.

Souhaitant évoluer, **CEGELEC** me propose en 2005 un poste d'acheteur Grands projets Internationaux. Je gère les achats opérationnels « Infrastructures et mobilité » (de 15 à 54M€) à savoir tout ce qui concerne les énergies, rails, tunnels, routes.

En 2010, je reprends mes études pour faire un **Mastère spécialisé à l'EM Lyon « Acheteur Manager International »**.

Cette étape me permettra d'évoluer et d'intégrer **AUCHAN** en 2011 au poste d'Acheteur International Lots techniques pour la construction et la rénovation des magasins Auchan dans le monde. Mon rôle consiste à définir et mettre en œuvre la stratégie achat des familles Lots Techniques pour les 5 activités du Groupe **AUCHAN** dans 10 pays (246 M€).

En 2017, je prends en charge la responsabilité promotion/marketing des produits énergies

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

Management des coûts (budgets) / Maîtrise des consommations d'énergie / implication dans la prescription du juste besoin / vers un monde plus digital.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

- Ma vision externe à la grande distribution est un atout pour appréhender les projets différemment et bousculer, avec expertise, la manière de travailler
- J'ai eu de l'audace et de la persévérance, en 2012 lorsque nous avons installé le 1^{er} Hyper en France en éclairage LED. Personne n'y croyait ! Nous avons montré les économies réalisées (57% en un an). Aujourd'hui, le déploiement est prévu dans tous les magasins d'ici fin 2018 !
- Mon expertise sur des lots techniques (éclairages, CVC)

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et notamment ma fille de 20 mois. Un peu de sport et des voyages.

Ton ambition

Continuer à m'investir dans mon travail avec passion tout en préservant un équilibre avec ma vie privée

Ta philosophie de vie

Profiter de chaque jour car on ne sait pas de quoi demain sera fait !

Ce que la vie t'a appris

J'ai appris à prendre du recul pour trouver des solutions. Pour cela, j'envisage souvent plusieurs scénarios afin de faire face à toutes les situations.



Farid ABDELHAK

Acheteur RICHARDSON

IFAG Nîmes - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS assistant trilingue (Anglais, allemand, Français) m'a permis d'améliorer l'apprentissage de langues étrangères de faire 2 mois de stage aux Usa en 1^{ère} année et 2 mois en Allemagne en 2^e année.

Ensuite, j'intègre l'IFAG en alternance et découvre les achats avec mon premier poste d'assistant acheteur chez **CRP**, un importateur de souvenirs et de l'art de la table en provenance de Chine.

Cet emploi me permet de rebondir et de trouver un CDI chez **SOCOM devenu SIMPSON STRONG-TIE** dès ma 3^e année à l'IFAG. J'occupe le poste d'acheteur pendant 5 ans dans cette entreprise de 25 personnes qui fabrique de la résine pour scellement chimique servant à fixer des tiges de fer à béton. Nous sommes le seul fabricant en France et vendons nos produits - conditionnés en cartouche - aux Usa, en Europe, en Asie.

En 2016, je rejoins au poste d'acheteur **RICHARDSON**, leader de la distribution de salle de bains, de matériel de chauffage-climatisation, d'énergies renouvelables et plomberie mais aussi carrelage, outillage et électroménager.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les acheteurs recouvrent plusieurs casquettes qui vont toutes s'accroître.

- Un rôle financier en apportant des solutions d'économies d'échelle.
- Un rôle d'animation transverse avec des achats industriels qui se mêlent de plus en plus à ceux des services impliquant une liaison constante avec tous les pôles de l'entreprise.
- Un rôle de représentation corporate puisque les achats se réalisent aujourd'hui au niveau mondial et donc la nécessité de parler plusieurs langues !

Si tu changeais de métier ?

Je ferais de l'analyse financière.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis assistant chef opérateur dans une association cinématographique qui s'appelle Donafilm.

Nous avons réalisé un court-métrage récompensé au Festival Click Clap par le 1^{er} prix France Télévision. Ce festival est monté en partenariat avec France Télévision et Dailymotion.

Ton ambition ?

- Avoir obtenu un CDI avant d'être diplômé mais aussi, la fierté d'être diplômé de l'IFAG !
- Les économies réalisées soutenues par des marges plus intéressantes ont permis à Socom de faire des gains et ce, assez rapidement (Janvier 2010) après mon arrivée (août 2009) !
- La réorganisation de l'activité étiquetage et les gains réalisés sur cette partie qui représente aujourd'hui 10% du prix de revient de nos produits.



Laurent BAILLY

Supply Chain Manager

3D SYSTEMS CORPORATION

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi mon DUT de mesures physiques par une formation QAPI (Qualité Achats de Produits Industriels).

Les mois de stage au service qualité/achats de la société **Lemforder Nacam** (Fabricant allemand de colonnes de direction) me permettent de devenir technicien qualité au sein de la société **Bonin**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité du poste d'acheteur approvisionneur dans une filiale de **Zodiac** qui fabrique des servo-commandes. Une mission qui dure 5 ans jusqu'à ce que la société **Sicame** (Connecteurs, équipements de sécurité) me propose un poste d'acheteur leader avec un budget de 14M€ et une équipe de 3 personnes. J'évolue ensuite au poste d'acheteur Famille dans une filiale de **Safran** puis acheteur projets au **Transport Faiveley**.

En 2008, je deviens responsable des achats (10 M€ et 3 personnes) de **DMI** et membre du Codir. Cette fonderie d'aluminium forte de 280 personnes a déposé le bilan puis été reprise 2 fois.

Depuis septembre 2013, je poursuis l'IFAG en VAE pour obtenir un Bac+5.

À partir de juin 2014, je prends un nouveau challenge au sein de **3D Systems Corporation**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez DMI en tant que membre du Codir avec une somme d'expériences auxquelles nous ne pouvons pas être réellement formés : dépôt de bilan, achat/reprise, licenciements...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est devenu une fonction stratégique. En effet, dans certains cas, les achats représentent 70% de la valeur du produit ! L'acheteur ne doit plus uniquement négocier des prix mais également intégrer les risques (financiers, logistiques...) et être force de propositions/solutions. Il doit garantir la pérennité des approvisionnements, la livraison des chaînes de production trie.

Si tu changeais de métier ?

Une activité liée à l'intelligence artificielle. Ce qui m'intéresse dans cette discipline est le fait de comprendre comment les machines perçoivent le monde environnant et peuvent interagir avec lui.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de Rugby et joué pendant 8 ans dans un club. Je conçois également des développements informatiques autour de la domotique.

Tes plus belles réussites

- Avoir gagné la finale régionale de rugby, en tant que demi de mêlée, avec le club de Châteaudun.
- Avoir maintenu une relation positive et commerciale avec les fournisseurs dans une société en situation de crise



Olivier BONNETAUD

Appui chef de section Electro-Mécanique EDF (Centrale Nucléaire)

IFAG Montluçon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu mon DUT Mesures Physiques à Limoges en 2005, j'ai travaillé 1 an chez **Legrand** en tant que technicien en qualité. Ce premier poste m'a donné envie de continuer mes études ainsi que d'ouvrir mon profil technique à des compétences commerciales et managériales.

Ainsi en 2007, j'ai intégré l'IFAG en alternance avec un poste d'acheteur de travaux immobiliers chez **EDF**, à Nantes, où je suis resté jusqu'en 2010.

Lors de ma dernière année à l'IFAG, je suis parti à La Défense pour réaliser des achats industriels toujours chez EDF.

Diplômé à la fois de l'IFAG et de l'IAE de Bordeaux (GEFP) que j'ai suivi en parallèle, EDF m'a embauché en 2011 pour continuer dans la même agence d'achats industriels. J'appartiens à la direction des achats (900 personnes), elle-même répartie en 4 divisions. Je travaille dans une de ces divisions au sein d'une agence d'achats (50 personnes) spécialisée sur l'exploitation et la maintenance des centrales thermiques en France.

J'ai pu négocier des contrats de maintenance, fournir et acheter des pièces détachées pour un budget dépensé de 13M€ en réalisant un gain de 2,5M€. En 2015, je pars travailler en centrale nucléaire comme appui à un chef de section Electromécanique.

La tendance à venir dans ton métier ?

Auparavant l'acheteur faisait plutôt de l'approvisionnement à faible valeur ajoutée. Aujourd'hui et demain, il devra optimiser les flux financiers, mieux acheter techniquement avec une démarche sur le long terme, protéger juridiquement l'entreprise et veiller à son image. Il s'agira également de prendre en compte le coût global et pas seulement le coût d'acquisition des produits ou services.

Si tu changeais de métier ?

Gérer une franchise plutôt dans la restauration rapide.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie d'un groupe d'étude (My Business Education), qui grâce à des réunions d'échanges autour d'ouvrages, propose une alternative – gratuite mais non diplômante - à un MBA. Un réel enrichissement culturel pour moi ! Par ailleurs, j'ai une passion dévorante pour les voitures de sport anciennes et récentes.

Tes plus belles réussites

- Reprendre mes études après ma mission chez Legrand.
- Suivre en parallèle 2 diplômes (l'IFAG et l'IAE), tout en étant en alternance. Un exercice de style parfois périlleux en gestion du temps !

L'écoute des précieux conseils offerts par les différents responsables hiérarchiques rencontrés au cours de mon parcours professionnel



Olivier CHANEAC

Directeur de production et achats chez MS SAS
(Matériel de séparation liquide/solide)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué mon service militaire durant ma 3^e année à l'IFAG en étant chargé de l'emploi auprès de la communauté des Harkis. Ce nouveau diplôme en poche et mon BTS d'analyses biologiques et biotechniques, m'amènent à être embauché comme technico-commercial chez **Sanofi Diagnostic Pasteur**. J'y reste 6 ans puis suis appelé à la rescousse en 2001, par le fondateur (mon beau-père) de **MS SAS** alors qu'il venait de prendre 3 commandes colossales.

J'y rentre Directeur des Achats au sein d'une entreprise de 40 personnes réalisant un CA de 8 M€. J'ai pris la responsabilité des ateliers, en plus de la fonction achats, en 2005. Aujourd'hui, je pilote 5 personnes aux achats et 25 dans les ateliers.

MS conçoit, fabrique et met en route dans le monde entier des installations de séparation liquide/solide dans les Industries Minérales et les Travaux Souterrains, mais également dans les domaines liés à l'Environnement, comme le traitement de sols pollués.

A ce jour, la société emploie 80 personnes et réalise un CA de 20 M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Technico-commercial chez Sanofi Diagnostic Pasteur. Cette première expérience m'a permis de vendre des techniques de biologie moléculaire à des docteurs, des vétérinaires...J'avais 27 ans et c'était extrêmement valorisant !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les échanges seront de plus en plus contractuels, avec des garanties de performance systématiques auprès des fournisseurs. Par ailleurs, les règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement deviennent draconiennes au sein de nos ateliers. Enfin, nous adaptons notre savoir aux problématiques environnementales, au traitement de sols ou eau pollués.

Si tu changeais de métier ?

Créer ma propre entreprise dans le domaine des principes actifs pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique.

Et pendant ton temps libre ?

Sport : VTT et course à pied régulièrement dans l'année. Du ski l'hiver.

Musique : saxophone depuis 15 ans, membre de l'harmonie intercommunale.

Tes plus belles réussites

- La 1^{ère} implantation industrielle de biologie moléculaire pour la détection de germes pathogènes au sein de la Société des Caves de Roquefort. Cela a représenté 1 an de travail pour passer de 7 jours de détection à 24h !
- La participation très active au déménagement du site industriel de MS à son adresse actuelle en passant de 700 à 2600m² de bureau et de 2600 à 4600m² d'atelier
- La construction de mon équipe actuelle de 30 personnes.



Eric CHEVIGNY

Responsable Achats / Ventes YLTEC (Chaudronnerie – Tôlerie Fine)

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un Bac F1 (construction mécanique) et un BTS CPI (Conception de Produits Industriels), j'ai voulu apprendre à vendre et gérer. L'IFAG, une nouvelle école de commerce sur Auxerre à l'époque, prenait des profils de techniciens à Bac+2. Je suis donc issu de la 1^{ère} promo* entrée en 1992 !

Dès ma sortie de l'école en 1995, j'intègre **Effirack** une société de 30 personnes, filiale du Groupe Ertop (10 000 personnes), spécialisée en montage et assemblage d'armoires métalliques pour l'électronique. Chargé du développement commercial en région Paca et Rhône-Alpes pendant 2 ans, je rejoins ensuite le département « produits spécifiques » du **Groupe Ertop**. Je prospecte avec succès 3 années de suite puis migre au service achats pendant 9 ans.

En 2008, je deviens responsable de production de **Deltabox**, une société spécialisée dans le balisage aérien. J'y travaille 2 ans puis décide de revenir à mon 1^{er} métier - et ma 1^{ère} passion ! - en 2010 lorsqu'**Yltec** m'offre la possibilité de prendre la supervision achats/ventes de cette chaudronnerie Inox/aluminium de 17 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé, chez Ertop, de commercial à acheteur ! J'ai du changer radicalement de comportement : dans le 1^{er} cas, nous sommes au service du client alors que dans le 2nd, nous sommes au service de l'entreprise avec des impératifs économiques !

La tendance à venir dans ton métier ?

Il existe un déficit d'image de l'industrie qui ne correspond pas à la réalité et à la richesse intellectuelle de notre activité. Par exemple, la chaudronnerie existe dans beaucoup de secteurs (automobile, aéronautique, médical, transformation de matériaux...) qui évoluent très vite. Nous devons faire preuve d'innovation, être au fait des nouvelles technologies, créer des produits spécifiques...

Si tu changeais de métier ?

Un métier qui me permettrait d'inventer des motos ou des véhicules, en tout cas lié à la technique.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille, de mes 2 enfants qui font du judo en compétition. J'aime les motos anciennes et quand j'ai un peu de temps, je fais des rallyes.

Tes plus belles réussites

- Selon moi, la réussite se mesure davantage à une accumulation de petites victoires techniques ou relationnelles, qu'à des trophées ou des chiffres.
- Le plus grand bonheur c'est quand quelqu'un a travaillé avec moi et me prescrit. C'est une très belle récompense !



Thibault CONSTANT

VIE – Logistics Engineer

ALSTOM US

IFAG Lille - Promotion 2019

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis un passionné du monde ferroviaire et des trains. C'est une histoire familiale puisque mon père travaillait à la SNCF et mon frère est conducteur de train ! Après mon BTS en commerce International (où j'ai trouvé un stage de 2 mois à Los Angeles), j'ai effectué mon Bachelor et mon Master à l'IFAG en alternance, à la SNCF. Cela m'a ouvert beaucoup de portes dans le milieu ferroviaire.

Après l'obtention de mon diplôme, je souhaitais travailler à l'étranger, notamment en Amérique du Nord en sachant que le VIE était le meilleur compromis. J'ai postulé aux offres de différentes compagnies ferroviaires sur [Civiweb](#). Après plusieurs entretiens, le constructeur ALSTOM a accepté ma candidature, dans le Missouri, au sein de la branche Signalisation. Il a fallu 5 mois de démarches pour obtenir le visa. Une fois arrivé à Kansas City, j'ai dû trouver un appartement, acheter une voiture car je travaille à 1h de Kansas City.

Aujourd'hui, je m'occupe de mettre en place des nouveaux processus logistiques et d'améliorer ceux existants, dans un but d'amélioration continue.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le COVID a poussé de nombreux pays à revoir leur mobilité, notamment avec l'émergence de la mobilité durable où le secteur ferroviaire a énormément d'avenir. Les carnets de commandes sont remplis et il reste beaucoup de choses à développer dans ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Grâce à ma passion du monde ferroviaire, et ma connaissance globale du secteur, j'arrive à avoir une bonne analyse des situations lorsqu'il y a un souci par exemple. J'essaye d'avoir une vision globale du problème. Aussi j'ai tendance à me mettre du côté du client final pour améliorer notre service.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Youtubeur et fais des vidéos sur mes voyages en train à travers le monde et les mets en ligne sur ma chaîne « [Simply Railway](#) ». Je profite du VIE pour découvrir ce magnifique pays que sont les États-Unis et passe pratiquement tous mes we en train. Mon dernier voyage s'est déroulé en Alaska pour découvrir un nouveau train !

Sinon je pratique le skate, fais des road trip, du camping, etc.

Ta philosophie de vie ?

La vie n'est qu'une succession d'expériences.

Chacune d'elle nous fait grandir, c'est pour ça qu'il faut tout tenter, sans avoir peur de l'échec. On en ressort toujours plus fort.



Christophe DUPAS

Head of Procurement Europe & Asia CHR (Matériaux de construction)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG en 1996, je deviens acheteur chez **Snair et Socemas**, une société réalisant 76 M€ de CA dans l'import alimentaire. En moins d'un an, je suis en charge du sourcing des produits jusqu'à leur référencement en centrales avec une équipe de 4 personnes pour gérer les 23 M€ d'achats.

En 2000, **Casino** me propose la responsabilité et la mise en place de tout l'import food au niveau de sa centrale. Un volume de 60 M€ d'achats avec une équipe de 4 collaborateurs.

Connaître autre chose que l'alimentaire m'amène, en 2002, chez **Reckitt Benckiser**, le N°1 mondial des produits d'entretien hors lessive (St Marc, Calgonit...). Installé à Chartres, je supervise les 40 acheteurs locaux dans le monde et gère jusqu'à 120 Millions de pounds d'achats.

La vision stratégique acquise durant ces années m'incite à rejoindre **Veriplast** début 2008, comme Executive VP Supply Chain & Procurement et membre du comité de direction de cette entreprise spécialisée dans le packaging et réalisant 500M€ de CA sur 12 sites en Europe.

En 2009, je deviens Head au Procurement de Nespresso SA, filiale à 100% du groupe Nestlé. Avec une équipe de 60 collaborateurs, nous gérons les achats du café vert, des machines de **Nespresso** et Nestlé (Spécial Thé, Dolce Gusto...) soit 13 millions de machines/an, du packaging, de la logistique, des investissements, du Media Advertising, des boutiques (mobilier, écrans plats, accessoires). De 2016 à 2019, je pilote les achats packaging du groupe Nestlé avec 3 procurement Hubs (Malaysia, Panama, Switzerland).

En 2020, je rejoins le **Groupe CHR**, leader mondial des matériaux de construction, à Amsterdam pour manager les achats Europe et Asie. Le groupe emploie 79200 collaborateurs sur 3100 sites dans le monde et réalise 28 Milliards d'Euros de CA en 2019.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue au basket depuis jeune gamin et continue avec l'équipe de Nestlé 2 à 3 fois par semaine. Une passion qui m'a amené à être professionnel à Vichy avant mon bac à 17 ans. Et puis, je m'occupe de mes 3 garçons le plus possible.

Tes plus belles réussites

- Réussir à faire en sorte que les personnes avec qui je travaille s'épanouissent et progressent.
- Le fait d'être un homme heureux au travail, tous les matins, doté d'une envie d'apprendre en continu.
- Mon 1^{er} job m'a donné une vision à 360° des achats et m'a surtout appris à prendre des décisions. A 26 ans, j'avais déjà des responsabilités variées et une forte pression sur les épaules. Cette expérience m'a beaucoup servi par la suite.



Virginie LAFLECHE

Manager Interface Opérationnel Client STELIA AEROSPACE

IFAG Angers - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS commerce international, j'ai choisi d'intégrer l'IFAG Angers pour son cursus en alternance. J'ai commencé comme conseillère vente chez **DECATHLON** et poursuivi en tant que gestionnaire de production chez **BISCOTTE PASQUIER**. Après l'obtention de mon diplôme, l'entreprise agro-alimentaire m'a proposé de continuer une mission en logistique. Je gérai les stocks et l'approvisionnement inter-usines ainsi que l'administration des ventes de grands comptes comme Carrefour (national).

Par la suite et afin de suivre mon conjoint, j'ai pris en charge les achats puis la logistique chez **CARTOTHEQUE**, un diffuseur et distributeur de livres, cartes et guides touristiques en Touraine.

J'ai été contactée, via LinkedIn, pour rejoindre le groupe **STELIA AEROSPACE**, qui conçoit et produit des éléments et sous-ensembles d'aérostructure, des sièges pilotes et des fauteuils passagers (Première classe et classe Affaires). STELIA Aerospace à Saint-Nazaire est le centre d'excellence des pièces élémentaires complexes du groupe et gère plus de 10 millions de pièces dont près de 1.5 millions sont produites sur le site pour les programmes avions commerciaux d'Airbus, Bombardier, Embraer...

J'encadre aujourd'hui une équipe de 4 personnes qui assurent l'approvisionnement de pièces élémentaires (tubes et conduits, profilés, panneaux...) pour notre client Airbus sur ses sites de Saint Eloi et de Nantes.

Mon rôle consiste également à assurer la bonne coordination des actions entre les services production, qualité et supply chain.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La polyvalence ! Le service dans lequel j'évolue est au croisement des intervenants internes et externes à l'entreprise. Mes expériences professionnelles me permettent de mieux comprendre leurs attentes.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne jamais dire jamais ! Etant étudiante, je souhaitais poursuivre mon parcours professionnel dans le commerce B to C.

J'ai découvert l'industrie, par hasard en saisissant une opportunité et, je me suis confortée dans ce milieu.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que le temps le permet, je pratique quelques foulées en bord de mer.

Et puis, l'achat de notre maison avec mon conjoint (également IFAGuien 😊) va nous permettre d'œuvrer, avec plaisir, sur son aménagement intérieur et extérieur.

Ton ambition ?

J'aime la nature et j'ambitionne de créer un potager sur notre terrain. Une façon de participer au sauvetage de notre planète, malheureusement très polluée par l'activité humaine.

Ta philosophie de vie ?

Profiter de l'instant présent !



Patrick MASSARD

Acheteur

SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE

IFAG Montluçon - Promotion 2011



Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé ma carrière professionnelle en 1982 avec un BTS Electronique d'abord chez **MICHELIN** puis, très rapidement, je rejoins **SAGEM** qui s'appelle aujourd'hui **SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE**.

Après plus de 15 ans d'expérience comme technicien en électronique, j'ai commencé ma reconversion par la fonction qualité, et ensuite, en 2006, il m'a été proposé un poste d'acheteur que j'ai accepté avec enthousiasme.

Après quelques mois d'acquisition des compétences de base de ce métier, j'ai pu rapidement évoluer dans la fonction en gérant des dossiers ayant des enjeux importants pour la société.

Actuellement je gère un portefeuille d'achat de plus de 2 M€/an. J'ai en charge des familles d'achats de produits très techniques. L'acheteur a la responsabilité de mettre en place la contractualisation des relations commerciales entre les fournisseurs et Sagem, pour répondre aux exigences de la production industrielle.

Cette fonction m'a permis de justifier les compétences de maîtrise par la démarche VAE que j'ai pu mener à bien grâce à l'IFAG.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mise en place du Lean Manufacturing chez un fournisseur pour améliorer sa performance industrielle (Coût, Qualité Délais).

La tendance à venir dans ton métier ?

- Maîtriser les fournisseurs à l'international, avec les différences culturelles.
- Gérer les risques
- Savoir bâtir une stratégie
- Avoir des compétences juridiques pour la négociation des contrats

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour faire du management de programmes industriels.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de footing, du bricolage et des voyages pendant les vacances.

Tes plus belles réussites

- Mise en service de lignes de contrôle de décodeurs
- Conception des systèmes de traitement de l'eau par électrolyse du sel.
- Validation de systèmes de maintenance sur le porte-avions Charles-de-Gaulle.
- Introduction et validation d'un nouveau fournisseur, incluant le transfert de production.
- La validation du diplôme de l'IFAG par la VAE



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 ½.

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.

La tendance 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 plait
- 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



Géraldine PHILIPPON

Acheteur Frais généraux OTIS

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Par hasard ! En sortant de l'IFAG, je ne savais pas ce que je voulais faire, juste ce que je ne voulais pas faire... Après 18 mois d'assistantat de direction dans une société de design, expérience qui m'a fait découvrir le travail avec l'Asie, je suis entrée chez **Berner** (quincaillerie) en tant que chargée des relations fournisseur : en clair j'étais en charge des litiges et des achats de transports pour le service achats.

C'est là que j'ai découvert l'univers des achats. Puis je suis entrée en 2001 chez **LR Etanco** en tant qu'acheteur en charge des produits de fixation Asie. L'aventure a duré 16 ans puis en Mai 2017, je quitte la région parisienne et j'ai rejoint **Otis** à Gien en tant qu'acheteur Frais généraux.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le décès du PDG de LR Etanco en 2003. Son départ précipité a été source d'incertitude et de grands changements. Plus récemment, le changement d'employeur : Remise en question après 15 ans, pas facile : changement de vie, d'entreprise (intégration d'un très gros groupe), de typologie d'achats... adaptation réussie rapidement

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier d'acheteur est en plein devenir, mais la perception en est très différente d'une société à l'autre. Précurseur et apporteur de solution pour certains, ou support pour R&D chez d'autres.

Les achats sont devenus une part importante du budget d'une société, et c'est là que les économies sont réalisables. Et on nous demande parfois des miracles !

Ce département peut permettre d'augmenter la marge d'une société. Mon seul regret : que les acheteurs - du moins dans la métallurgie - ne touchent pas un pourcentage des gains qu'ils réalisent. Pourtant, cela doperait la motivation. Or après tout, les commerciaux touchent un pourcentage sur les ventes !

Si tu changeais de métier ?

J'adore mon métier mais pourquoi pas évoluer plus vers les services généraux (complémentaires). Maintenant si l'occasion se présentait, écrire des romans...

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma fille, nous découvrons notre nouvelle ville..

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à démontrer dans un domaine d'hommes (métallurgie et bâtiment), qu'une femme avait largement sa place.
- Avoir réussi à créer de vrais partenariats gagnants/gagnants avec mes fournisseurs.
- M'épanouir dans ma vie professionnelle ET dans ma vie de maman !



Amandine REDOUTÉ

Resp. planification et ordonnancement
MK COMPOSITES (Aéronautique)

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STI Génie Mécanique, je fais un BTS organisation et gestion de la production puis une Licence achats suivie en alternance, pendant 1 an, en tant qu'assistante acheteuse chez **FMC TECHNOLOGIES**. J'intègre l'IFAG en 2007 pour peaufiner mes connaissances achats/gestion et profiter de l'alternance que j'effectue chez **SENIOR AUTOMOTIVE** à Blois au service achats, dirigé par une IFAGuienne (Mina El Ouafi) !

Une fois mon diplôme en poche, on me propose un poste d'approvisionneuse chez **GRAVOTECH** en CDD, un spécialiste des machines à graver situé à Troyes. Au bout de 6 mois, je reviens sur Auxerre et obtiens, chez **PRECILEC**, un poste d'acheteur industriel dans le cadre d'un remplacement maternité. Six mois plus tard, je saisis une occasion interne pour obtenir un CDI de Leader approvisionnements.

Mon rôle, sur le site d'Auxerre de Précilec (devenu **ZODIAC ACTUATION SYSTEMS** puis **SAFRAN**) s'articulait autour de 2 axes : passer les commandes pour maintenir le stock et créer des tableaux de bords et des indicateurs afin de suivre la performance de nos fournisseurs.

En 2019, je rejoins **MK COMPOSITES** en tant que Responsable Planification et ordonnancement.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la fin d'un entretien d'embauche pour un poste d'acheteur industriel, mon interlocuteur a la gentillesse de me donner des conseils sur l'agencement de mon CV et sur la mise en valeur de mon alternance. Cet aparté fut très enrichissant et m'a permis de comprendre qu'il ne fallait pas sous-estimer les compétences acquises durant cette période.

La tendance à venir dans ton métier ?

La fonction approvisionnement prend de l'ampleur dans la supply chain afin d'assurer la continuité et les délais de la production industrielle. Par ailleurs, nous devrons, de plus en plus, créer des indicateurs, des tableaux de bord de suivi et des plans d'actions pour monter à nos clients que nous suivons nos fournisseurs.

Si tu changeais de métier ?

Je souhaiterais devenir agent immobilier, un métier qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la salsa et du sport en salle toutes les semaines.

Tes plus belles réussites

- L'obtention de mon CDI, tout d'abord.
- Puis, dans le cadre de ma mission, j'ai dû mettre en place tous les indicateurs du service qui n'existaient pas à mon arrivée



Diane SCIANDRA

Chef de projet en ingénierie documentaire
et gestion des connaissances
AIRBUS DEFENCE AND SPACE

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug d'économie à la Fac, je rentre à l'IFAG sans doute parce que mon père faisait former ses cadres par l'IFG ! Très vite, je fais de la vente tout d'abord de systèmes d'informations chez **Giximage** puis ensuite de biens ou services chez **Virgin**, dans une société de nettoyage industriel ou de voitures de collection. Je pars également une année à Londres puis décide, à l'aube de mes 30 ans, de faire enfin ce qui me plaît à savoir structurer et transmettre l'information. J'entreprends alors des études pour devenir documentaliste, et me forme en Master au sein du CNAM/INTD tout en devenant en parallèle responsable du thesaurus chez **Droit et Pharmacie**, cabinet conseil en réglementation de santé.

En 1999, je deviens Responsable du système documentaire de GEIDE chez **Matra** (qui fusionnera avec l'Aérospatiale (dont Airbus, Eurocopter...)) Cinq ans plus tard, je prends la responsabilité du projet « Police Nationale » (500 M€) Depuis 2010, je suis Product Data Analyst (PDA) gestion de la configuration des données multi métiers de nos produits via un système d'ERP-PLM.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Aujourd'hui, on cale le SI sur l'organisation. Mais cette dernière bouge tout le temps et les technologies aussi. Dans ce cadre, deux types d'organisation se profilent : soit concevoir un système intégré complexe qui mettra 10 ans à prendre forme ; soit faire une BDD par métier au sein de l'entreprise et garder de la souplesse grâce à des personnes en charge de coordonner les flux.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Personne ne veut faire mon job ! Plus sérieusement, je dirai mes compétences multiples qui permettent de comprendre les flux, les concepts, de créer des indicateurs, de faire des audits quel que soit le secteur, le métier, le pays.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de créer et de tisser, tout au long de sa vie, des relations humaines de qualité et de transmettre aux jeunes.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis professeur de Qi Gong mais aussi élève (me formant en médecine chinoise et Qi Gong Thérapeutique). Cette pratique explique peut-être que je sois également représentante syndicale du CHS-CT au sein de mon entité et, parfois amenée à suivre des collaborateurs harcelés ou vivant un burn-out.

Ton ambition ?

Parvenir à déployer dans l'entreprise la même énergie et la même qualité de relation à laquelle j'aspire et que je mets en œuvre dans le Qi Gong.

Ta philosophie de vie ?

Il est toujours possible de transformer le chaos en lumière avec l'énergie du Cœur.



Thierry ALRIC

Directeur de Projets & Technique Groupe JOA CASINOS JEUX EN LIGNE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai entrepris un BTS Bâtiment. Je travaillais alors à temps partiel au Décathlon Bron (69) en tant que vendeur cycles. J'ai poursuivi par une licence Economie de la Construction durant laquelle j'ai effectué un stage chez **Décathlon** au sein du service immobilier France. Mon rôle consistait à dessiner et à chiffrer les projets.

Le souhait de créer ma propre structure m'amène à l'IFAG en 2005 afin de maîtriser le marketing et la finance. Etudes et travail chez Décathlon sont menés de front durant 2 ans.

En mai 2006, je deviens Responsable Travaux Région pour **Oxylane** qui gère des dizaines d'enseignes.

Mon rôle consiste à monter un projet de A à Z, de « l'idée de construire à la remise des clés au Directeur du magasin » : étude de faisabilité, chiffrage, obtention du budget, recrutement de l'équipe de maîtrise d'œuvre, permis de construire, gestion de l'appel d'offres, signature des marchés, suivi des travaux, et ouverture du magasin.

En 2015, je rejoins **Carrefour Property**, pour prendre en charge les travaux de construction ou rénovation des hyper et supermarchés de la région Sud-Est.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2011, Décathlon a ouvert son 1^{er} magasin en Corse. Ce fut une expérience riche car la manière d'obtenir les choses était différente. Il a fallu se remettre en question pour tenir compte de l'environnement local insulaire et s'adapter en permanence.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Grenelle de l'environnement et d'une manière générale, les nouvelles normes de constructions imposées par l'Etat nous obligent à réaliser des dossiers de plus en plus complexes. Or la plupart des projets immobiliers sont aujourd'hui conçus et certifiés Haute Qualité Environnementale (H.Q.E) afin d'améliorer la qualité de vie au sein des magasins (acoustique, visuels, olfactif... par exemple).

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot en club depuis de nombreuses années et du vélo de route régulièrement.

Tes plus belles réussites

- Chaque ouverture ou extension de magasin représente, pour moi, le couronnement de plusieurs années de travail et donc un véritable succès.

En effet, nous partons d'un terrain vierge et remettons ensuite au directeur du magasin un bâtiment complètement finalisé, tout en assurant le coût, le délai et le respect du concept de l'enseigne.



Xavier GOTTAR

Traffic Manager

CARADISIAC.COM (GROUPE CARBOAT MEDIA)

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT en génie électrique et informatique industrielle (GE2I) en poche, j'effectue un court passage à l'ESGC de Chartres en Marketing puis intègre l'IFAG en 2^e année. Mon premier emploi se déroule lors du stage longue durée de 3^e année que je passe au service achats et stock de **VWR International** (ex Rhône-Poulenc).

Afin de parfaire ma double compétence, j'entreprends un **MBA E-Business** à l'ESG de Paris puis retourne chez VWR International mais, cette fois, au département informatique. Pendant 2 ans, mon rôle consiste à convaincre les clients de commander via nos plateformes E-Commerce spécialisées.

En Mars 2007, **Caradisiac Publicité** m'offre l'opportunité de devenir Traffic Manager au sein de leur régie qui gère la publicité internet de 4sites : Caradisiac, LaCentrale, AnnoncesBateau.com & promoneuve.fr. Ma mission récupérer les éléments auprès des agences médias, vérifier leur bon fonctionnement lors de la mise en ligne d'une campagne et, enfin, suivre les résultats et optimiser les performances.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La mise en ligne des campagnes sur les serveurs était auparavant sous-traitée. Une formation m'a permis de monter en compétences, en autonomie et en réactivité. Un cap enrichissant pour moi et les clients !

Les tendances dans ton métier ?

Il y aura de plus en plus de campagnes à la Performance. Les données sont analysées et chaque investissement est mesuré grâce aux outils de tracking. Exemple : un annonceur automobile demandera à son agence média le nombre d'essais générés en succursales par une campagne sur internet.

Si tu changeais de métier ?

Un métier qui tournerait autour de la communication, du journalisme ... mais toujours lié à Internet.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de cinéma et j'ai créé un blog dans le domaine : leblogcine.fr. Sinon, je pratique le Wakeboard où, là aussi, j'ai développé depuis environ 1,5 an mon site, lemondedelaglisser.com !

Tes plus belles réussites

- Arrivé à être reconnu comme un Expert dans ce récent métier qu'est le Traffic Management et obtenir des félicitations du N+1 chez le client !
- J'y suis depuis plus de 5 ans et, au fil du temps, les équipes prennent en compte ma mission qui se situe à la jonction de l'informatique, du commercial et du marketing E-commerce.

Les clients me font confiance et reconnaissent mes qualités. C'est gratifiant !



Octave de WULF

Assistant Responsable des opérations NEWREST GABON

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille depuis l'âge de mes 17 ans en alternance dans le secteur de la restauration commerciale. De nature curieux, j'ai eu la chance de découvrir de nouvelles cultures lors d'un voyage de 7 mois en Amérique du sud et d'une expérience humanitaire de 4 mois en Inde. L'opportunité d'un graduate programme au Gabon a été pour moi une suite logique en parfaite cohésion avec mes projets.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le métier de la restauration est en pleine mutation. De plus en plus, nous souhaitons savoir ce que nous mangeons, avoir plus de traçabilité et une parfaite transparence sur l'origine de nos aliments. Répondre aux besoins des clients tout en respectant ces nouvelles tendances est un véritable défi au quotidien.

La digitalisation et la data est le prochain challenge pour ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma détermination et mon expérience dans le secteur de la restauration sont pour moi de véritables atouts

Ce que la vie t'a appris ?

J'apprends tous les jours de mes erreurs, il faut savoir où aller tout en se remettant en question en permanence.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre au Gabon, je navigue sur un Catamaran quand le temps le permet.

Ton ambition ?

Être un acteur de la restauration de demain.

Ta philosophie de vie ?

Ne laissez personne venir à vous et repartir sans être plus heureux.



Margaux JEREZ

Responsable hébergement SEA GREEN RESORT

IFAG Nîmes - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Le secteur du tourisme étant peu rémunéré et contraignant, j'ai choisi de changer de voie et j'ai eu l'opportunité de travailler dans un bureau de projets dans le domaine du développement durable. Depuis 2017, je suis chargée de nouveaux marchés chez **RUKANEWEN**, et ma principale mission est le développement commercial de l'entreprise. Après 2 années au Chili, je reviens en France pour travailler en tant que formatrice chez **INAXEL**, un éditeur de logiciel de camping. Mais au bout de quelques mois, je repars pour m'installer en Espagne Responsable hébergement chez **SEA GREEN RESORT**

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition

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

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

Ta philosophie de vie

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



David NICOLLEAU

Responsable des Opérations CÔME PARIS

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait un bac pro puis un BTS gestion de PME/PMI à Bordeaux mais je voulais rentrer dans le milieu de la restauration, une de mes passions. Je suis monté à Evry faire une Licence hotellière en apprentissage qui m'a offert ma 1^{ère} expérience en management chez **ELIOR**. A 19 ans, j'étais assistant Manager dans une grosse école à piloter une équipe de 8 personnes pour servir 1500 couverts/jour répartis sur 2 restaurants, 1 cafétéria. J'intègre ensuite l'IFAG Paris et poursuis chez ELIOR à Orly Sud où je reste 2 ans en tant qu'Assistant Responsable de Zone. J'apprends alors le management dans un contexte très syndiqué avec la gestion de 280 personnes, 9 restaurants et 2 salons VIP. Après l'IFAG, je suis nommé manager du Paul (18 personnes) à Roissy et manager de la salle du Restaurant de Guy Martin (chef étoilé) avec une équipe de 25 personnes.

Mais j'ai toujours voulu faire mes armes à l'étranger lorsqu'un ami me donne les coordonnées du DRH de **NEWREST**. Je lui envoie un email au culot. Une semaine plus tard, j'avais une réponse, un rdv puis, très rapidement, une embauche dans le cadre de leur Graduate Program !

En janvier 2019, je deviens Operation Supervisor chez **NEWREST OMAN**, en charge de l'ouverture de 21 Rigs (plateformes pétrolières). Je gère l'approvisionnement, la relation client, la préparation du personnel, les plaintes, les contrats, les coûts et la rentabilité. Les conditions étaient rudes avec des températures élevées (40/50°), des sites éloignés de tout et un rythme soutenu d'une ouverture tous les 5 jours sans oublier le management de 210 collaborateurs (à 2 managers) pour livrer environ 115 000 repas/mois ! De retour en France un an plus tard, je rejoins **Côme Paris** en tant que Responsable des opérations.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon ambition, mon envie d'apprendre et de me développer personnellement. En venant à Oman, je voulais améliorer mon anglais et me prouver que je suis capable d'être autonome, de me débrouiller dans un environnement extrême

Et pendant ton temps libre ?

La musique, le piano qui par manque de temps ne peuvent plus être pratiqués. Les voyages et découvertes culturelles. Les arts culinaires.

Ton ambition ?

Devenir General Manager et/ou entrepreneur

Ce que la vie t'a appris ?

Manager c'est se faire comprendre et surtout comprendre ses équipes. Malgré les différences culturelles et tous types de barrières, l'humilité, la remise en question, l'ouverture d'esprit sont des qualités à développer dans le management interculturel.

Sans oublier que sur des projets prenants, il faut apprendre à se gérer soi-même pour absorber la pression !