

ILS ONT COMMENCÉ AU BAS DE L'ÉCHELLE



Florence Valcke, qui a travaillé pour Décathlon à Anecy, Lyon, Mâcon Sallanches, en Suisse et désormais à Lille, n'exclut pas de bouger encore. (LP/JEAN-YVES BONVARLET.)

▷ Florence VALCKE, 42 ans, directrice régionale Nord chez Décathlon à Lille (Nord)

« J'avais une motivation de fer »

Florence Valcke n'a jamais hésité à tout chambouler pour son entreprise. Notamment en 2008, lorsqu'elle est nommée responsable pays de l'enseigne Décathlon en Suisse. « Toute la famille a déménagé à Zurich, dans une ville où la langue est l'allemand, se remémore-t-elle. Mon mari a démissionné pour nous suivre. Je suis arrivée là-bas avec mon ordinateur, en véritable pionnière. C'est une expérience assez difficile mais aussi extrêmement enrichissante. » La mobilité, voilà l'une des clés du parcours de cette diplômée d'un bac + 3 en école de commerce (Esarc Grenoble) qui a intégré Décathlon à Anecy (Haute-Savoie) en 1990. Ses premières activités ?

Faire les paquets cadeaux pour Noël et familiariser les touristes avec les pratiques sportives de la région, dans un chalet installé sur le parking du magasin. Ce premier emploi lui permet de gagner un smic, soit l'équivalent d'environ 800 € brut à l'époque.

« Mon seul objectif, c'était d'évoluer au sein de la société Décathlon. J'avais une motivation de fer, et je pense que mes supérieurs l'ont ressenti. En mai 1991, mon travail a été récompensé, puisque j'ai été promue responsable des rayons tennis et ski. Le ski est une passion, c'était donc déjà un aboutissement pour moi »,

Elle a commencé à faire les paquets cadeaux pour Noël dans le magasin d'Anecy

raconte Florence Valcke. L'évolution ne s'arrêtera pas là. Responsable de la partie textile à Lyon (Rhône) en 1994, directrice de magasin à Mâcon (Saône-et-Loire) en 1995, et enfin chef de produit de la marque de ski Wed'Ze à Sallanches (Haute-Savoie) en 1998, elle atterrit à Lille (Nord) en septembre 2010 — après deux ans passés en Suisse — où elle est nommée directrice régionale. Mais ne lui parlez pas de vie rangée. « Je ne projette pas de changer de poste, mais je reste ouverte à tout. Cela dépendra du challenge. » A croire que l'on prend goût au changement.

▷ Renaud CHAUMIER, 47 ans, directeur LCL Banque privée à Paris

« Des challenges énormes à relever »

En 1988, Renaud Chaumier intègre le Crédit lyonnais alors qu'il sort tout juste d'une licence en droit. « Ce n'était pas ce vers quoi je me dirigeais, mais LCL recrutait à niveau bac + 3 et proposait un parcours de carrière avec un plan de formation bancaire très intéressant, se souvient-il. J'ai fait mes armes à la caisse, à Trappes (Yvelines), puis j'ai pris un poste de conseiller professionnel à Saint-Quentin-en-Yvelines. » Alors âgé de 23 ans, Renaud Chaumier apprend le métier sur le terrain, profitant des formations internes proposées par LCL. « Commencer sur les premiers postes m'a permis de bien assimiler le fonctionnement d'une agence et des attentes des clients, mais aussi l'importance du relationnel »,

▷ Mickaël FAGNIÈRE, 30 ans, directeur régional Champagne-Ardenne chez Jules à Reims (Marne)

« La mobilité est très importante »



Mickaël Fagnière est passé par tous les échelons en magasin et espère maintenant devenir directeur pays pour accompagner la marque Jules à l'étranger. (LP/BERNARD SIVADE.)

Mickaël Fagnière aurait pu être professeur d'histoire. C'est en tout cas ce à quoi il aspirait en entamant ses études. Pour financer son cursus, il décroche en 2004 un emploi à temps partiel vendeur chez Jules, enseigne de prêt-à-porter pour homme du groupe Happychic. « Il s'agissait d'un contrat étudiant de vingt-deux heures qui me permettait de gagner environ 700 € net par mois, se souvient le jeune homme de 30 ans. Le planning était adaptable à mes horaires de cours. J'ai été séduit par la mentalité. »

Après avoir échoué de peu au certificat d'aptitude au professorat (Capes), Mickaël Fagnière réalise que le métier de professeur ne l'attire plus, et demande à passer en temps plein chez Jules. Après quelques mois, il est transféré dans un point de vente à Colmar (Haut-Rhin).

« Début 2006, je suis passé responsable adjoint », détaille Mickaël Fagnière. Une fois sa formation terminée, il est nommé à Mulhouse, à

une heure et demie en voiture de Strasbourg.

« La mobilité est très importante lorsque l'on veut évoluer dans une entreprise, ajoute-t-il. Cela demande des sacrifices par rapport à la vie privée. »

En quatre ans, il est passé de responsable à visual merchandiser, avant d'être nommé directeur régional

Mais le jeu en vaut la chandelle. En quatre ans, Mickaël Fagnière passe de responsable à visual merchandiser, avant d'être nommé directeur régional de la région Champagne-Ardenne en mars 2011. « Etre passé par tous les

échelons en magasin me permet d'être plus conscient du quotidien d'un manager de terrain. Je peux ainsi être à même de répondre à ses préoccupations, mais aussi de partager ses victoires », atteste-t-il.

Mickaël Fagnière gagne plus de 40 000 € brut par an. Et ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Son prochain objectif : devenir directeur pays pour accompagner la marque à l'étranger. « Dans un pays nordique comme la Suède ou la Norvège, ce sera encore mieux », précise-t-il. Ensuite, il ne restera plus qu'à prendre des cours de langue.



Diplômé d'une licence en droit, Renaud Chaumier a appris son métier de banquier sur le terrain et grâce aux formations internes de LCL. (LP/HUMBERTO DE OLIVEIRA.)

raconte-t-il. D'abord chargé d'affaires entreprises, on lui propose ensuite de quitter la région parisienne. Il accepte de déménager dans le Finistère, avant d'être nommé directeur d'agence à Quimper en 1997. « La part de marché était assez faible dans la région, il y avait donc un vrai challenge. C'était ma première expérience managériale, et j'en garde un superbe souvenir », détaille Renaud Chaumier, qui va conserver cet emploi pendant trois ans.

Son parcours le ramène alors à Paris, où il évolue vers un poste de ressources humaines, puis dans l'Essonne, où il est nommé directeur régional. A la tête de 48 agences, il doit

alors manager un important réseau commercial.

En 2008, il se voit confier les relations sociales LCL, puis est nommé, fin 2011, directeur de LCL Banque

Un parcours professionnel qui le mène des Yvelines à Paris en passant par le Finistère

privée, un dispositif dédié à l'accompagnement patrimonial des clients haut de gamme. Son expérience au sein de LCL lui confère « une légitimité lorsqu'il s'agit de diriger les équipes, affirme-t-il. J'ai l'impression d'avoir grandi en même temps que l'entreprise. Je me sens d'autant plus res-

ponsable et porteur d'engagements, de convictions et d'une histoire ». C'est ce qu'on appelle l'esprit d'appartenance.