



# REJOINDRE LES CHEFS D'ENTREPRISE INDÉPENDANTS DU GROUPEMENT LES MOUSQUETAIRES

**Intermarché**

**Netto**

**BRICO** MARCHE

**BRICO  
CASH**  
\* de stock \* de prix bas

**BRICORAMA**

**Roady**

**Rapid**  
Pare-Brise

**American** ★  
CARWASH

**poivre rouge**  
RESTAURANT & GRILL



# INTRODUCTION

Chaque année, pour accompagner le développement et la croissance du Groupement, Les Mousquetaires se mobilisent pour **faire découvrir leur modèle de chefs d'entreprise indépendants et leurs enseignes.**

Lors des rendez-vous dédiés à la franchise et à la création d'entreprise, ils partagent volontiers avec les futurs adhérents **leurs expériences et parcours de Mousquetaires.**

En 2018, le Groupement a recruté **plus de 200 chefs d'entreprise,** hommes et femmes, en Europe au sein de ses enseignes.

## LES MOYENS DE RENCONTRE

UNE PRÉSENCE  
DES ENSEIGNES  
À **FRANCHISE**  
**EXPO PARIS**  
(ET D'AUTRES SALONS  
EN RÉGIONS)

**DES JOURNÉES  
DE LA CRÉATION  
D'ENTREPRISE**  
ORGANISÉES  
RÉGIONALEMENT

**DES PETITS  
DÉJEUNERS  
DE LA CRÉATION  
D'ENTREPRISE**

DES PARTENARIATS  
AVEC LES **CCI** ET  
DES **GRANDES  
ÉCOLES**

## LES PROFILS RECHERCHÉS : **ENTREPRENEURS AVANT TOUT !**

Ouvert à tous les hommes et femmes entrepreneurs, volontaires et engagés,  
**le Groupement accueille les savoir être et les savoir-faire, l'envie  
et les compétences – ressorts clefs pour devenir Mousquetaire.**

AUCUN DROIT  
D'ENTRÉE

À PARTIR DE 75 K€  
D'APPORT MINIMUM  
SELON LES ENSEIGNES

OUVERT À TOUT  
TYPE DE PROFIL

AVEC UNE PREMIÈRE  
EXPÉRIENCE  
PROFESSIONNELLE

## **RECRUTÉS ET FORMÉS** PAR LES MOUSQUETAIRES !

Chez les Mousquetaires, les chefs d'entreprise recrutent leurs futurs collègues  
et les **accompagnent tout au long de leur parcours Mousquetaires.**

Plus d'informations sur [www.devenez.mousquetaires.com](http://www.devenez.mousquetaires.com)

# SOMMAIRE

<b>1. ACCOMPAGNER LA CROISSANCE D'UN GROUPE EN MOUVEMENT .....</b>	<b>7</b>
— Les Mousquetaires, 50 ans d'histoire.....	8
— Les Mousquetaires au cœur de la vie quotidienne des consommateurs .....	10
— Des besoins en recrutement importants .....	11
— Bilan 2018 : plus de 200 chefs d'entreprise recrutés en Europe .....	11
<b>2. LES PROFILS : L'ENVIE D'ENTREPRENDRE AVANT TOUT.....</b>	<b>13</b>
— Le profil idéal : des entrepreneurs engagés et commerçants .....	14
— La diversité, un réel facteur différenciant .....	14
— Pas de droit d'entrée, mais des critères d'adhésion décisifs .....	15
— Paroles de chefs d'entreprise Mousquetaires .....	16
<b>3. LE PARCOURS.....</b>	<b>21</b>
— Un processus de recrutement performant .....	22
— De la formation au point de vente .....	23
— L'accompagnement des nouveaux adhérents pas à pas, un engagement Mousquetaires .....	24
<b>4. L'ENGAGEMENT MOUSQUETAIRES, UN MODÈLE UNIQUE .....</b>	<b>25</b>
— Le « tiers temps », une implication régulière.....	26



01

ACCOMPAGNER  
LA CROISSANCE D'UN  
GROUPE EN MOUVEMENT

# LES MOUSQUETAIRES, 50 ANS D'HISTOIRE

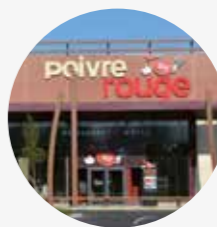


2019

2018

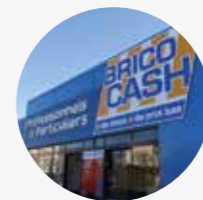
**BRICOLAGE**  
Bricorama rejoint Les Mousquetaires.

**AUTOMOBILE**  
Rapid-Pare Brise et American Car Wash intègrent le Groupement.



2010

**RESTAURATION**  
Poivre Rouge succède à Restaumarché.



2011

**BRICOLAGE**  
Les Mousquetaires lancent leur format entrepôt avec Brico Cash.



2001

**HARD DISCOUNT**  
Netto succède à CDM.



2004

**AUTOMOBILE**  
Stationmarché devient Roady.

1997

**POLOGNE**  
Intermarché s'implante à Zielona-Gora.



2000

**BRICOLAGE**  
Bricomarché s'implante en Pologne.



1989

**PROXIMITÉ**  
Création des Relais des Mousquetaires.

1991

**BELGIQUE**  
Le premier Intermarché ouvre à Mouscron.

**PORTUGAL**  
Intermarché crée son premier point de vente.

**HARD DISCOUNT**  
Les Mousquetaires créent les Comptoirs Des Marchandises.

1982

**AUTOMOBILE**  
Stationmarché investit l'univers des centres-autos.



1980

**RESTAURATION**  
Restaumarché met les Français à table.



1973

**INTERMARCHÉ**  
Ex-Offices de distribution devient Intermarché. L'enseigne adopte une nouvelle signature : Les Mousquetaires de la distribution.

1979

**BRICOLAGE**  
Les Mousquetaires entament une première diversification avec Bricomarché.



1969

**CRÉATION**  
92 adhérents quittent le Mouvement Leclerc et deviennent les « EX ». EX-Offices de distribution est née.

# LES MOUSQUETAIRES AU CŒUR DE LA VIE QUOTIDIENNE DES CONSOMMATEURS

En France et en Europe, Les Mousquetaires se positionnent à la fois comme **acteurs de la vie quotidienne**, et comme **l'un des premiers groupes européens de distribution**.

## LES CHIFFRES CLÉS

**44,5**  
milliards euros  
de chiffre d'affaires

**+ 4 000**  
points de vente en Europe

**9 enseignes :**  
Intermarché, Netto, Bricomarché,  
Brico Cash, Bricorama, Rody,  
American Car Wash,  
Rapid Pare-Brise,  
Poivre Rouge

**4 pays d'implantation :**  
France, Belgique, Portugal,  
Pologne

## DES ENSEIGNES POUR TOUS LES BESOINS

Les enseignes du Groupement répondent chaque jour aux besoins des consommateurs :

- **Intermarché** avec 4 formats : Contact - Express - Super - Hyper
- **Netto** pour le hard discount alimentaire
- **Bricomarché** pour le bricolage, la décoration, le jardinage et l'animalerie
- **Brico Cash** pour les professionnels du bricolage et les clients avertis
- **Bricorama**, le bricolage avec une implantation en milieu urbain pour l'aménagement d'intérieur, d'extérieur et du jardin
- **Rody** pour équiper, entretenir et réparer sa voiture
- **American Car Wash** pour le lavage auto
- **Rapid Pare-brise** pour le vitrage auto
- **Poivre Rouge** pour se restaurer entre amis ou en famille

Toutes ces enseignes sont soutenues par une organisation efficace, capable de maîtriser leurs approvisionnements et d'assurer leur autonomie logistique.

## DES CHEFS D'ENTREPRISE INDÉPENDANTS POUR LES FAIRE VIVRE

- La force du Groupement, c'est avant tout **les valeurs** qui rassemblent des femmes et des hommes qui font vivre les enseignes.
- Les Mousquetaires sont d'abord des **chefs d'entreprise indépendants** qui ont choisi d'unir leurs forces pour se développer.
- Les chefs d'entreprise Mousquetaires participent à la codirection de leurs enseignes et des filiales du Groupement.

# DES BESOINS EN RECRUTEMENT IMPORTANTES

Les Mousquetaires soutiennent une politique de **recrutement très active** pour chacune de leurs enseignes. Non seulement pour permettre la **reprise des points de vente existants** par de nouveaux adhérents, mais aussi pour **assurer l'expansion de leurs enseignes** et donc permettre la **création de futurs points de vente**.

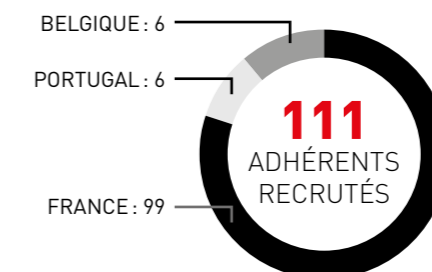


BILAN 2018 :  
**Plus de 200 CHEFS  
D'ENTREPRISE, HOMMES  
ET FEMMES, RECRUTÉS  
EN EUROPE**

Pour 2019, l'objectif est de recruter  
**230 nouveaux Mousquetaires.**



BRICORAMA



INTERMARCHÉ



NETTO



BRICOMARCHÉ



BRICO CASH



RODY



POIVRE ROUGE



02

LES PROFILS :  
L'ENVIE D'ENTREPRENDRE  
AVANT TOUT

## LE PROFIL IDÉAL, ENTREPRENEUR, COMMERÇANT ET ENGAGÉ

Pour devenir Mousquetaire, les candidats doivent avoir **le sens du commerce** et du **contact client**, avoir des prédispositions pour **la gestion** et **l'organisation**, avoir la capacité à **manager une équipe** pour motiver, déléguer, contrôler...

Les candidats doivent également partager les **valeurs du Groupement** :

- L'AUDACE ET L'ENVIE D'ENTREPRENDRE
- L'INTERDÉPENDANCE
- LA PROXIMITÉ



## LA DIVERSITÉ, UN RÉEL FACTEUR DIFFÉRENCIANT

Entrepreneurs **déterminés, exigeants** et **cohérents** venant d'horizons professionnels variés, les Mousquetaires tirent leur **richesse dans la diversité de leurs profils**.

Le Groupement recrute dans tous les secteurs d'activités, se donnant ainsi toutes les chances de **trouver les bons profils**.

## PAS DE DROIT D'ENTRÉE, MAIS DES CRITÈRES D'ADHÉSION DÉCISIFS

Pour devenir Mousquetaire, il n'y a **pas de droit d'entrée à payer**.

Les critères d'adhésion sont **simples** :

- 1** Avoir l'envie d'entreprendre
- 2** Avoir acquis une première expérience professionnelle
- 3** Disposer d'un apport personnel en bien propre :
  - Entre 75 000 et 200 000 € minimum
  - En fonction de l'enseigne et du format du point de vente
  - Pour une reprise ou une créationCet apport est porté au capital de l'entreprise. Il n'y a donc pas de droit d'entrée.

ÊTRE MOUSQUETAIRE, C'EST DEVENIR **CHEF D'ENTREPRISE EN TOUTE INDÉPENDANCE, CODIRIGER EN ÉTANT DIRECTEMENT IMPLIQUÉ DANS LES CHOIX** QUI ENGAGENT LE DÉVELOPPEMENT ET L'AVENIR DU GROUPEMENT.





# PAROLES DE CHEFS D'ENTREPRISE MOUSQUETAIRES

## Marc BAUBEAU Intermarché

Marc Baubeau, adhérent Intermarché dans le Nord-Pas-de-Calais. Un entrepreneur Mousquetaire dans l'alimentaire.

Issu d'une famille de chefs d'entreprise et entrepreneur dans l'âme, Marc Baubeau, 36 ans, a toujours voulu faire carrière dans la grande distribution et devenir son propre patron. Après une expérience de caissier libre-service polyvalent à l'Intermarché de Villebon-sur-Yvette dans l'Essonne, il part 5 ans faire son armée à Carcassonne. À son retour, il débute avec une première expérience en grande distribution puis chez un industriel avec la ferme intention de reprendre un point de vente Mousquetaires dès qu'il aura acquis un peu plus d'expérience et d'assise financière.

Il attaque son parcours de recrutement et de formation et devient adhérent Intermarché en 2011, il prend la tête d'un point de vente de 1800 m<sup>2</sup> et 6 millions de CA situé en Seine-et-Marne, à Dammarie-les-Lys.

Lorsqu'on lui demande pourquoi l'alimentaire ? La réponse fuse : « J'ai toujours eu beaucoup d'attrance pour le secteur de l'alimentaire. C'est ce que je connais le mieux et c'est surtout un domaine qui me passionne ».

Son expérience, il se l'est forgée dans un point de vente qui a subi, à deux reprises, un incendie. Fragilisé par cette situation, Marc Baubeau a trouvé auprès des Mousquetaires beaucoup de soutien et de chaleur humaine : « *Le Groupement m'a beaucoup aidé et accompagné en me proposant de repartir vers une nouvelle aventure, avec un nouveau point de vente ailleurs, en régions. Sans cet appui du collectif et cette solidarité, j'aurais eu beaucoup de mal à rebondir* ».

C'est ainsi qu'il reprend, en janvier 2018, un Intermarché de 2500 m<sup>2</sup> à Rang-du-Fliers, dans le Nord-Pas-de-Calais. Aujourd'hui à la tête d'un magasin prospère (21 millions de chiffre d'affaires), Marc Baubeau poursuit ses rêves d'entrepreneuriat avec l'ouverture, en juin prochain, d'un centre-auto Rody sur la zone de son Intermarché.

Pour Marc Baubeau, très peu de métiers permettent aujourd'hui de progresser aussi vite que la grande distribution, particulièrement lorsque l'on ne détient pas de bagage scolaire conséquent : « *Le Groupement Les Mousquetaires s'est imposé comme une évidence. Il est le seul groupement d'indépendants à recruter et former des profils quel que soit leur parcours professionnel. Ce que nous recherchons avant tout des entrepreneurs qui partagent nos valeurs : l'envie d'entreprendre, la fibre du commerce et l'audace de se lancer dans cette belle aventure* » témoigne-t-il, enthousiaste.



Dans le cadre de son tiers temps, Marc Baubeau occupe une fonction d'administrateur recrutement sur l'ensemble des métiers et des enseignes. Il planche notamment sur l'évolution des processus de recrutement dans un environnement en pleine mutation. Un sujet qui lui tient particulièrement à cœur : promouvoir la création d'entreprise auprès de l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs du Groupement, « *car bien souvent, les talents se trouvent déjà parmi nous* » souligne-t-il.

Mousquetaire épanoui, Marc Baubeau ne compte pas s'arrêter là. Après l'ouverture de son centre-auto Rody en juin prochain, il ne s'interdit pas de couvrir un jour les quatre métiers ou d'ouvrir un second Intermarché ou un second Rody.

Papa d'une petite fille de 2 ans et marié à une entrepreneuse elle aussi, Marc Baubeau est animé d'une réelle volonté de construire et de transmettre : « *On ne bâtit pas ce genre de carrière uniquement pour l'appât du gain, mais dans un véritable projet de vie et de long terme* ».

## David MAURE Netto

David Maure, adhérent Netto à Valence. Toute une carrière de Mousquetaires.

David Maure est un Mousquetaire de 44 ans, amoureux de la grande distribution, fidèle à l'enseigne Netto depuis toujours. Son 1<sup>er</sup> magasin de 592 m<sup>2</sup> était situé à une vingtaine de km de Valence. Après l'avoir développé et agrandi pour atteindre les 750 m<sup>2</sup>, il le revend pour acheter un point de vente en centre ville de Valence. Un magasin de 880 m<sup>2</sup>, un beau challenge à relever dans une zone maillée par l'ensemble des concurrents. Depuis mai 2016, David Maure et son équipe font prospérer le magasin avec un chiffre d'affaires 2018 de 4,7 millions d'euros.

L'aventure Mousquetaires de David Maure démarre en 1994, lorsqu'il intègre le Groupement, en tant qu'employé libre-service, dans un Intermarché puis un Netto. « *J'ai accumulé de nombreuses années d'expériences en travaillant en points de vente, pour deux adhérents Intermarché et Netto, dont Thierry et Alberte Bousquet, tout en me constituant un petit apport financier. Très attaché à l'enseigne Netto que je connaissais bien, c'est vers elle que je me suis naturellement tourné* ».

Un parcours Mousquetaires qu'il effectue en couple, son épouse étant devenue adhérente à son tour l'année dernière.

### UNE VOCATION QUI REMONTE À L'ENFANCE

« *D'aussi loin que je me souviens, j'ai toujours été sensible au secteur de la distribution alimentaire. Ma mère était employée dans une grande surface quand j'étais étudiant. Je me souviens que je la rejoignais après les cours pour l'aider à mettre les produits en rayons* ».

Particulièrement sensible à la satisfaction de ses clients, David Maure respecte à la lettre quelques règles essentielles : une belle sélection de produits, un respect des saisons pour les rayons frais, des prix attractifs, un magasin parfaitement tenu et une qualité d'accueil irréprochable...

Le Netto de David Maure se situe à quelques centaines de mètres d'un Intermarché. Loin d'y voir une quelconque concurrence, il pense au contraire que les enseignes et leurs offres produits sont parfaitement complémentaires.

Grâce au tiers temps, il a occupé diverses fonctions : des visites UDM (Union des Mousquetaires) secteurs dans la région de la Drôme toutes enseignes et métiers confondus ; au pôle commerce ; en passant par le recrutement dans le sud-est qu'il intègre en septembre 2017. Aujourd'hui, il est chargé de recruter les futurs adhérents pour toutes les enseignes. Son épouse suit ses traces en ayant passé sa formation de maître de stage au sein du recrutement également.

Pour David Maure, la vraie force du Groupement Les Mousquetaires réside dans la proximité avec le client et le sens de l'humain : « *Jean-Pierre Le Roch, le fondateur, était un visionnaire. Avoir décidé de mailler le territoire avec beaucoup d'enseignes aux petits et moyens points de vente, par rapport aux grosses usines, était une très belle idée ! Dans les points de vente Mousquetaires, la proximité est présente partout* ». Mousquetaires jusqu'au bout des ongles et fourmillant de projets. Leur candidature est déposée. Leur objectif : ouvrir un second Netto, plus vaste, bénéficiant d'un ensemble de 11 000 m<sup>2</sup> de terrain dont 5 000 m<sup>2</sup> comprenant une surface commerciale de 800 m<sup>2</sup> ainsi qu'un parking.

« *Netto est une enseigne dans laquelle on se sent bien. Je pense que nous allons bénéficier du dynamisme des 50 ans Mousquetaires et faire une belle année 2019. Je suis fier et heureux d'être adhérent Netto, je souhaite développer mon point de vente et en ouvrir d'autres car cette enseigne mérite d'être connue et reconnue !* ».



# Catherine et Régis LEFEBVRE

**BRICO**<sub>MARCHE</sub>

**Bricomarché Beaufort-en-Vallée, Brissac-Quincé et Brico Cash Beaupreau, dans le Maine-et-Loire.**

C'est à la trentaine que Catherine et Régis Lefebvre s'engagent dans l'aventure Mousquetaires, quittant la région normande pour la douceur angevine, avec trois bambins âgés de 2 à 5 ans. Près de 30 ans plus tard, ils sont à la tête de deux Bricomarché et d'un Brico Cash et parents de 4 enfants.

Un parcours bien rempli qui démarre, pour Catherine Lefebvre, par une formation d'institutrice et 5 années d'enseignement. Son époux a un parcours plus classique dans le commerce. Entré au sein du Groupement Les Mousquetaires comme bras droit d'un adhérent Bricomarché, il se voit proposer, en 1992, la reprise d'un point de vente situé à Avrillé dans le département du Maine-et-Loire (49). Le début d'une nouvelle histoire pour le couple qui exploite ce Bricomarché pendant 18 ans, avant de le transférer en 2010 sur la commune de Brissac-Quincé, sur une zone de chalandise plus favorable.



« C'était un transfert à 25 km d'Avrillé, chose peu commune dans le Groupement, mais on l'a fait ! », souligne Catherine Lefebvre.

Le Bricomarché de Brissac-Quincé génère aujourd'hui 3 millions d'euros de chiffre d'affaires avec une équipe de 15 collaborateurs. Fourmillant de projets, Catherine et Régis Lefebvre ont développé un service de livraison avec un camion-grue pour l'ensemble de leurs points de vente. Ils prévoient ainsi une progression de leur chiffre d'affaires sur Brissac-Quincé de l'ordre de 10 % en 2019.

En parallèle, ils reprennent en 1998, 6 ans après leur adhésion au sein du Groupement, le Bricomarché de Beaufort-en-Vallée et ses 35 collaborateurs. Ils font évoluer ce magasin qui offre un potentiel plus important que le premier puis le transfèrent, en 2009, du cœur de ville vers une zone commerciale flambant neuve où s'installent d'autres enseignes, dont Intermarché. Dans la foulée, ils le rénovent. Depuis, le chiffre d'affaires du point de vente, qui s'établit à 7 400 000 euros en 2018, n'a cessé de progresser.

Après des études en école de commerce et 8 ans passés chez Decathlon, leur fils Fabien rejoint l'aventure familiale en 2013. Imprégné de la culture Mousquetaires aux côtés de ses parents, il effectue sa phase d'agrément tout en participant au tout dernier projet familial : la création d'un Brico Cash, le format dépôt du Groupement, tourné vers les particuliers bricoleurs avertis et les professionnels, et destiné à être repris par Fabien Lefebvre. Les travaux démarrent en juin 2017 et le dépôt ouvre le 1<sup>er</sup> mars 2018, sur une surface de 4 000 m<sup>2</sup>, avec une équipe de 20 salariés. Son chiffre d'affaires s'établit en 2018 à près de 5 millions d'euros et devrait atteindre les 6 millions fin 2019.

Catherine Lefebvre est maître de stage depuis de nombreuses années, accueillant les postulants lors de leurs stages en points de vente ou lors de leur parcours découverte de 3 jours. Un véritable engagement pour cette entrepreneuse qui retrouve, dans ce passage de relais, sa formation première d'enseignante.

Elle participe désormais au recrutement des nouveaux adhérents au sein de l'Union des Mousquetaires. Tout comme pour ses salariés, Catherine Lefebvre recrute les candidats sur leur savoir être : envie d'entreprendre, capacité à travailler ensemble, à se remettre en question ; capacité, également, à s'intéresser à ce que les collègues proposent et à accepter les règles.

« *Au sein de nos points de vente, nous avons des collaborateurs qui sont là depuis 10 à 30 ans. Cette fidélité nous rend fiers, elle prouve que notre façon de manager est efficace. Avec trois points de vente à gérer et les journées passées à Tréville, au siège du Groupement Les Mousquetaires, ou en régions dans le cadre de notre tiers temps, force nous est de déléguer. Nous demandons donc beaucoup d'autonomie à nos équipes. En contrepartie, nous contribuons à leur évolution et déployons une organisation horizontale, en nommant un certain nombre de référents au sein des collaborateurs* », précise Catherine Lefebvre.

Régis Lefebvre, lui, a mené diverses missions au titre de son tiers temps. Il est aujourd'hui impliqué dans une mission ponctuelle au sein de l'équipe dédiée au cinquantenaire des Mousquetaires. 50 années passionnantes que les époux regardent d'un œil non pas nostalgique, mais tournés vers l'avenir. « *Nous connaissons des adhérents qui ont créé le Groupement. Ce sont des personnes qui ont une énergie énorme, couplée à une vision stratégique brillante !* », lancent-ils. « *L'aventure est toujours en marche. Nous avons de grands défis à relever, des choix à prendre sur le digital, l'e-commerce. Nous sommes totalement confiants en l'avenir. Nos futurs adhérents, la « génération Internet », trouveront de nouvelles idées et le Groupement saura, encore une fois, prendre les bonnes décisions et avancer. C'est passionnant !* ».

# Fabrice GIANESINI

**Roady**

Fabrice Gianesini est adhérent du Groupement Les Mousquetaires depuis près de 20 ans. Alors directeur commercial dans un groupe automobile, il décide de tenter l'aventure entrepreneuriale. Il passe son agrément en 2001 et prend les rênes de son premier centre auto Roady avec son épouse. De cession en acquisition, ils gèrent 4 points de vente différents entre 2001 et 2017, dans les régions Centre-Est et Sud-Est. Ils rejoignent la Bourgogne en octobre 2017 et reprennent, cette fois, le centre-auto de Joigny, un point de vente à relancer.

Fabrice lui insuffle une énergie nouvelle. Il développe l'expertise technique du centre auto, attirant ainsi de nouveaux clients et faisant progresser son chiffre d'affaire.

Le chef d'entreprise œuvre, au titre de son tiers-temps, au recrutement des futurs adhérents au sein de l'Union des Mousquetaires. Il participe, notamment au recrutement, aux journées d'information et à Franchise Expo Paris. Très à l'écoute, il laisse d'abord s'exprimer les candidats sur leur parcours de vie et essaie de déceler leurs attentes. Il faut la bonne alchimie entre le candidat et les valeurs portées par les Mousquetaires. « *Le Groupement porte des valeurs de groupe et de cohésion, elles nous appartiennent, et c'est à nous qu'incombe sa pérennité* », souligne Fabrice Gianesini.

Un tiers temps passionnant mais prenant, qu'il peut effectuer l'esprit libre grâce à ses collaborateurs qui sont aujourd'hui parfaitement autonomes. Très à cheval sur l'organisation, Fabrice Gianesini a délégué des responsabilités et formé ses équipes. C'est une coordinatrice, dans ce milieu plutôt masculin, qui a la charge d'organiser l'ensemble des activités avec le responsable atelier.

À 53 ans, Fabrice Gianesini se projette déjà vers d'autres aventures et ne s'interdit pas de penser à d'autres activités, conscient de sa chance d'appartenir à un Groupement qui permet d'évoluer vers d'autres métiers !





03

LE PARCOURS

# UN PROCESSUS DE RECRUTEMENT PERFORMANT

Le parcours de recrutement est une période riche et très complète permettant aux futurs chefs d'entreprise **d'appréhender en toute confiance leurs futures responsabilités et leur métier.**

## FAIRE CONNAISSANCE

1

Bénéficier dès la première rencontre d'un parcours qui permet aux futurs chefs d'entreprise de découvrir le Groupement, ses enseignes, ses valeurs, ses différences. Dès cette étape, nos conseils sont adaptés à votre profil.

## PRÉSENTER SES MOTIVATIONS

2

Rencontres avec des chefs d'entreprise du Groupement Les Mousquetaires pour évoquer les expériences professionnelles, les compétences, les motivations, les aptitudes à la gestion, au management, à la relation commerciale des futurs chefs d'entreprise.

## JOURNÉE D'INFORMATION AU SIÈGE

3

Présentation de l'organisation du Groupement, des différentes enseignes et des concepts, rencontres avec de futurs chefs d'entreprise.

## L'AGRÈMENT

6

La commission européenne d'agrément évalue la capacité du candidat à devenir chef d'entreprise Mousquetaires.

## ENSEMBLE, ALLER PLUS LOIN

5

Aspects financiers, format du point de vente selon le profil, adéquation avec les valeurs du Groupement Les Mousquetaires... Lors de ce deuxième rendez-vous, des chefs d'entreprise Mousquetaires étudient avec le futur chef d'entreprise la faisabilité du projet. C'est aussi le moment d'approfondir certains points de la journée d'information.

## DÉCOUVRIR LE POINT DE VENTE

4

Période d'immersion en point de vente pour partager la vie d'un chef d'entreprise. Les futurs chefs d'entreprise pourront aborder avec lui la gestion quotidienne de l'entreprise, le management, le suivi comptable, la gestion des stocks... Une expérience idéale pour se confronter aux réalités du chef d'entreprise et conforter ses choix.

# DE LA FORMATION AU **POINT DE VENTE**

Une fois la phase de recrutement validée, le futur chef d'entreprise Mousquetaires suit une **formation interne très complète**, pendant **quatre à sept mois** alternant **théorie** et **pratique** en point de vente.

TOUT AU LONG DE SA FORMATION, LE CANDIDAT EST ACCOMPAGNÉ PAR DES **CHEFS D'ENTREPRISE MOUSQUETAIRES.**

IL BÉNÉFICIE D'UN SUIVI PÉDAGOGIQUE POUR LUI DONNER TOUTES LES CHANCES DE RÉUSSITE.



## L'ACCOMPAGNEMENT

# DES NOUVEAUX ADHÉRENTS PAS À PAS, UN ENGAGEMENT MOUSQUETAIRES

Les chefs d'entreprise Mousquetaires savent à quel point il peut être difficile de créer son entreprise. C'est pourquoi le Groupement a mis en place **un programme très actif de soutien et d'accompagnement** pour ses futurs adhérents : conseils bancaires, juridiques et techniques, bureaux d'études...

### DÈS LE LANCEMENT DU POINT DE VENTE

Lors de l'ouverture du point de vente, ce sont des adhérents de l'enseigne qui **aideront le nouveau venu** et le soutiendront pour ses débuts.

Ils resteront aux côtés du nouvel adhérent le jour « J », et dans les mois suivants pour l'épauler et lui donner les derniers conseils.

Après quelques mois, il aura l'opportunité d'**intégrer un tiers temps** (cf. partie suivante).

### DES SERVICES ET UN ACCOMPAGNEMENT PERMANENT

- **Accompagnement dans le montage des dossiers de financement**, afin d'obtenir les meilleures conditions des partenaires bancaires.
- **Service achats performant** afin de diminuer les coûts de matériels et consommables, ainsi que les charges d'exploitation.
- **Assurances spécialement étudiées** pour répondre aux exigences de chaque métier.
- **Systemes d'information intégré**
- **Conseils pour les campagnes de publicité locales et régionales.**

### DES CONSEILS TOUT AU LONG DE LEUR PARCOURS

Au-delà de son soutien actif aux nouveaux adhérents, le Groupement propose un **accompagnement individualisé tout au long de leur parcours** : formation, développement, cession et transmission du point de vente...

# 04

## L'ENGAGEMENT MOUSQUETAIRES, UN MODÈLE UNIQUE

SUR TOUS CES SUJETS, LES ADHÉRENTS PEUVENT TROUVER DES RÉPONSES  
BÂTIES SUR L'EXPÉRIENCE DU GROUPEMENT.

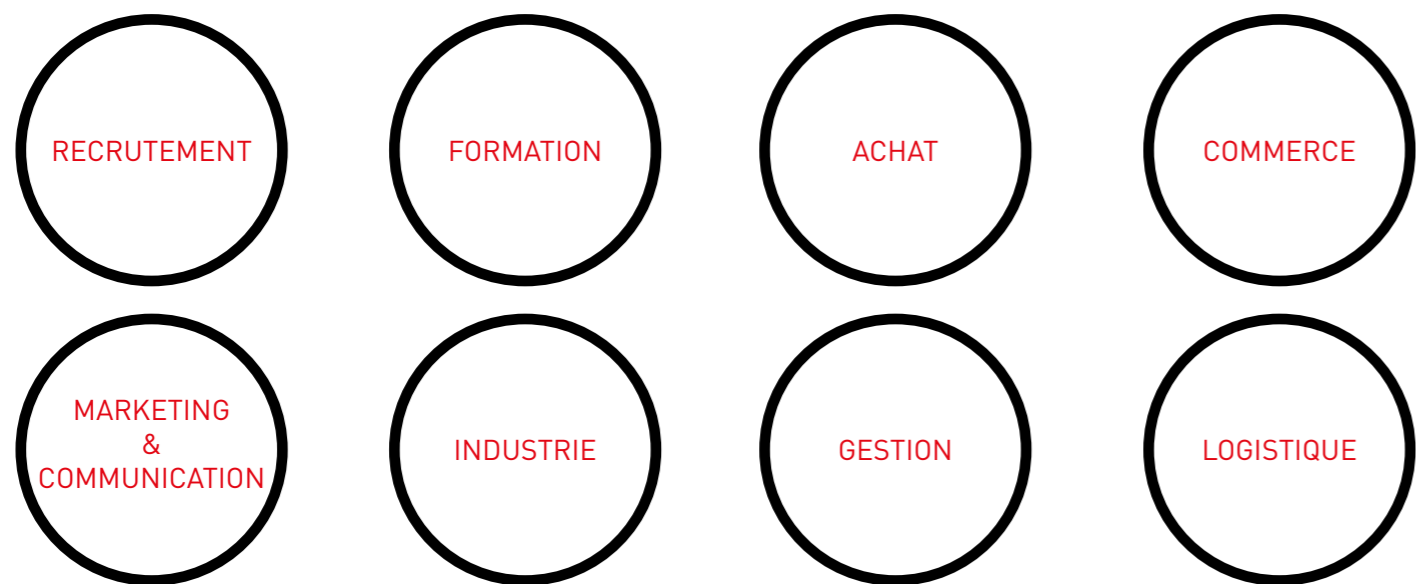
## LE « TIERS TEMPS »

### UNE IMPLICATION RÉGULIÈRE

Une fois dans le Groupement Les Mousquetaires, le nouveau chef d'entreprise est associé à **toutes les décisions stratégiques**.

Les adhérents sont en effet **propriétaires de leurs points de vente** dont ils orientent l'avenir, mais aussi de leur Groupement dont ils assurent la direction.

Les Mousquetaires peuvent consacrer **deux jours par semaine** aux structures communes, que ce soit au niveau régional, national ou international. Ils participent activement au fonctionnement des filiales du Groupement et décident ainsi de la **stratégie et des actions à engager** dans tous les domaines d'activité :



Cette **organisation participative et collégiale** constitue **la force** du Groupement et oriente naturellement la politique de recrutement vers des candidats **impliqués et engagés**, qui **partagent les valeurs Mousquetaires**.



## CONTACT PRESSE :

**Charlotte Rabilloud**

Tél. 01 53 53 36 86 - [charlotte@source-rp.com](mailto:charlotte@source-rp.com)

**Michelle Kamar**

Tél. 01 53 53 36 84 - [michelle@source-rp.com](mailto:michelle@source-rp.com)

**Intermarché**

**Netto**

**BRICO**  
MARCHÉ

**BRICO**  
CASH  
à de stock à de prix bas

**BRICORAMA**

**Roady**

**Rapid**  
Pare-Brise

**American**  
CARWASH

**poivre rouge**  
RESTAURANT & GRILL