



2021

**REJOINDRE**  
les chefs d'entreprise  
indépendants  
du Groupement  
Les Mousquetaires







Édito

**Olivia Soudais,**  
présidente de l'Union Des Mousquetaires (UDM)  
et chef d'entreprise Intermarché à Neuilly-Plaisance  
(93) et Fontenay-sous-Bois (94)



En l'espace de cinq décennies, le Groupement Les Mousquetaires est devenu un acteur considérable de la grande distribution, avec plus de **3 000** chefs d'entreprise, **150 000** salariés, près de **4 000** points de vente, **46,3 milliards** de chiffre d'affaires, des bases logistiques de premier rang, **59** unités de production, une flotte de pêche, et une foncière intégrée au service de son développement.

Une expertise et un savoir-faire qui permettent au Groupement de se positionner sur **3** métiers, à travers **7** enseignes: Intermarché, Netto (alimentaire); Bricomarché, Brico Cash et Bricorama (équipement de la maison); Rody et Rapid Pare-Brise (mobilité).

Ainsi, les Mousquetaires sont au cœur des évolutions du commerce et peuvent compter sur la passion et l'implication de leurs chefs d'entreprise indépendants pour se transformer, et toujours mieux satisfaire les clients. En 2021, près de **200** chefs d'entreprise, hommes et femmes, rejoindront le Groupement.

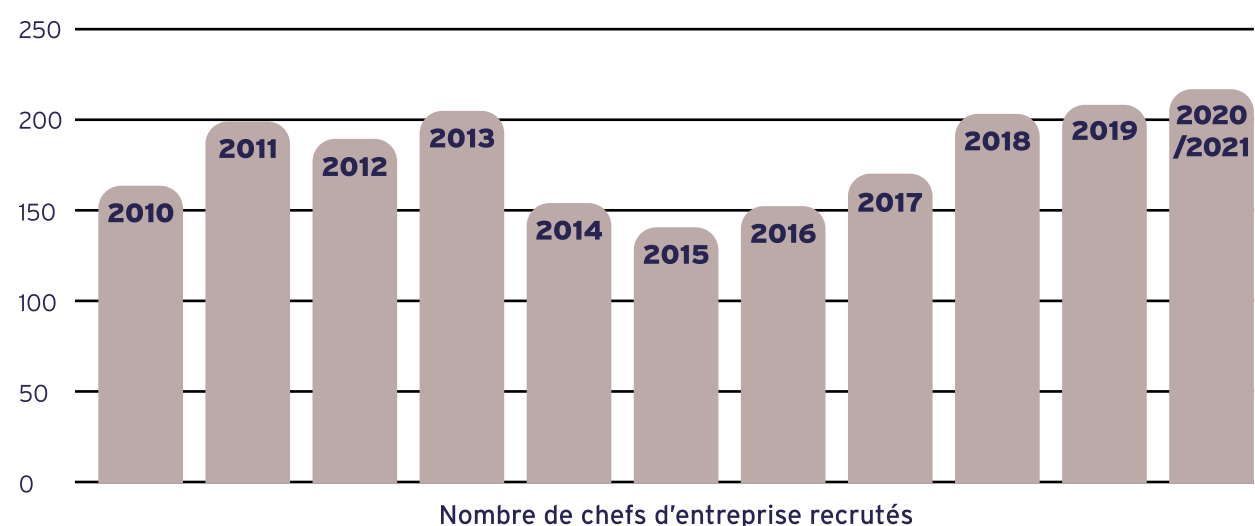


# Près de 2000 chefs d'entreprise indépendants recrutés en 10 ans

En 10 ans, le Groupement Les Mousquetaires a recruté près de 2000 chefs d'entreprise indépendants en Europe au sein de ses enseignes. Ce sont autant d'hommes et de femmes qui, chaque jour, aident au rayonnement du Groupement.

Ces entrepreneurs ont donné vie à des projets de création ou de reprise de points de vente et, ainsi, contribué à l'économie locale en portant les valeurs Mousquetaires : l'audace et l'envie d'entreprendre, l'interdépendance et la proximité.

## CHEFS D'ENTREPRISE MOUSQUETAIRES RECRUTÉS EN 10 ANS



## SOMMAIRE

### ① ACCOMPAGNER LA CROISSANCE D'UN GROUPEMENT EN MOUVEMENT

Les Mousquetaires, plus de 50 ans d'histoire .....	6-7
Les Mousquetaires au cœur de la vie quotidienne des consommateurs.....	8-9
Des besoins en recrutement importants.....	10

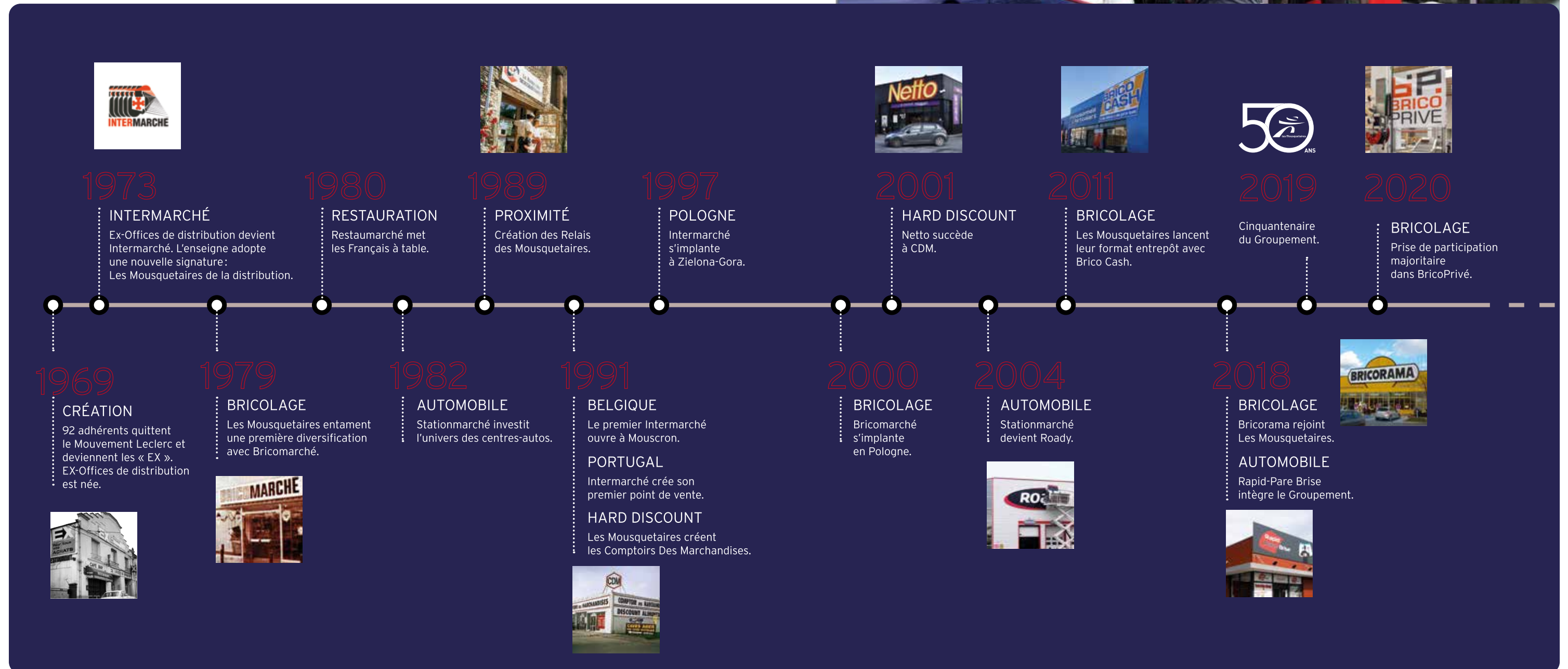
### ② L'ENVIE D'ENTREPRENDRE COMME FONDEMENT

Les profils recherchés.....	12
Pas de droit d'entrée, mais des critères d'adhésion décisifs .....	13
Un processus de recrutement performant.....	14-15
Le « tiers temps », une implication régulière.....	15
La formation et l'accompagnement des nouveaux adhérents, un engagement Mousquetaires .....	16-17

### ③ PAROLES DE CHEFS D'ENTREPRISE MOUSQUETAIRES

Portrait de Marc Baubeau, administrateur de l'Union Des Mousquetaires.....	19
Portrait d'Aurore Cribier, chef d'entreprise Intermarché .....	20
Portrait de David Maure, chef d'entreprise Netto .....	21
Portrait de Sandrine Deschamps, chef d'entreprise Bricomarché .....	23
Portrait de Fabien Lefebvre, chef d'entreprise Brico Cash .....	24
Portrait d'Alexandre Lezère, chef d'entreprise Bricorama .....	25
Portrait d'Alain Gobenceaux, chef d'entreprise Rody .....	27

# Accompagner la croissance d'un groupement en mouvement







Accompagner la croissance d'un groupement en mouvement

## Les Mousquetaires au cœur de la vie quotidienne des consommateurs

46,3

milliards d'euros  
de chiffre d'affaires

7

enseignes

Près de

4000

points de vente en Europe

4

pays d'implantation:  
France, Belgique,  
Portugal, Pologne.

## DES ENSEIGNES POUR TOUS LES BESOINS

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

### ALIMENTATION



**Intermarché** avec  
4 formats: Contact,  
Express, Super, Hyper



**Netto** pour le hard discount  
alimentaire

### BRICOLAGE



**Bricomarché** pour  
le bricolage, la décoration,  
le jardinage et l'animalerie



**Brico Cash**, le format  
entrepôt pour les  
professionnels du bricolage  
et les clients avertis



**Bricorama**, le bricolage  
implanté en milieu urbain  
pour l'aménagement  
intérieur, extérieur et le jardin

### MOBILITÉ



**Roady** pour équiper,  
entretenir et réparer  
sa voiture



**Rapid Pare-Brise**  
pour le vitrage auto

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

- La force du Groupement, c'est avant tout **les valeurs** qui rassemblent des hommes et des femmes qui font vivre les enseignes
- Les Mousquetaires sont **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



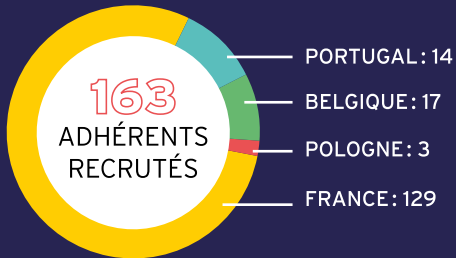
## DES BESOINS EN RECRUTEMENT IMPORTANTS

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 nouveaux points de vente.

Ces 18 derniers mois (du 1<sup>er</sup> janvier 2020 au 30 juin 2021), 235 chefs d'entreprise, hommes et femmes, ont été recrutés en Europe.



Intermarché

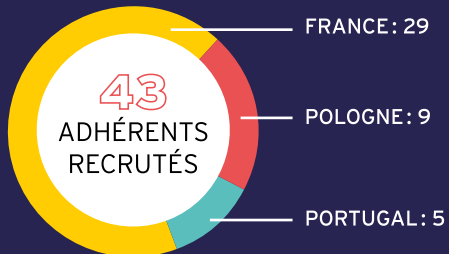


Netto

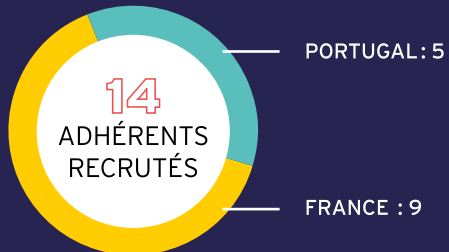


BRICO MARCHE

BRICO CASH BRICORAMA



Roady





# Au fondement, l'envie d'entreprendre



## LES PROFILS RECHERCHÉS

**Ouvert à toutes les femmes et tous les hommes qui souhaitent entreprendre, volontaires et engagés, le Groupement accueille les savoir-être et les savoir-faire, l'envie et les compétences - ressorts clés pour devenir Mousquetaire.**

Aucun droit  
d'entrée

À partir de  
75K€ d'apport  
minimum selon  
les enseignes

Seul ou  
en couple

Avec  
une première  
expérience  
professionnelle

Pour devenir Mousquetaires, 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...

Entrepreneurs déterminés, exigeants et cohérents, venant d'horizons professionnels variés, les Mousquetaires font de la diversité de leurs profils une source de performance majeure.

Le Groupement recrute cette diversité de profils pour tous ses secteurs d'activité (alimentaire, bricolage, mobilité).

## 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 les suivants:

- 1 Avoir l'envie d'entreprendre
- 2 Avoir acquis une première expérience professionnelle
- 3 Disposer d'un apport personnel en bien propre:

- Entre 75K€ et 200K€ minimum;
  - En fonction de l'enseigne et du format du point de vente;
  - Pour une reprise ou une création
- Cet apport est porté au capital de l'entreprise.

**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.**





# 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 responsabilités à venir et leur métier.**

**Le parcours de recrutement dure en moyenne 3 mois et se déroule en 5 étapes.**



## 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 ils assurent aussi le pilotage du Groupement et de ses filiales.**

Les Mousquetaires doivent 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 :

- RECRUTEMENT
- FORMATION
- ACHATS
- COMMERCE
- MARKETING & COMMUNICATION
- INDUSTRIE
- GESTION
- LOGISTIQUE
- SYSTÈMES D'INFORMATION
- RSE

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.

### 1 Faire connaissance

Le premier entretien individuel permet aux candidats de rencontrer des chefs d'entreprise au sein du Parc de Tréville dans l'Essonne (siège international du Groupement), pour échanger sur leur parcours professionnel et leur motivation à entreprendre. Dès cette étape, les conseils sont adaptés en fonction des profils des candidats.



### 2 Découverte du métier

Les candidats sont invités à découvrir un point de vente et restent en immersion en point de vente pendant deux à trois jours afin de pouvoir se projeter sur leur futur métier. Ils pourront aborder avec l'adhérent qui les accueille la gestion quotidienne de l'entreprise, le management, le suivi comptable, la gestion des stocks... Une expérience idéale pour se confronter aux réalités du terrain et conforter ses choix.



### 3 Journée d'Information au siège

Lors de cette journée, les candidats assistent à une présentation de l'organisation du Groupement, des différentes enseignes et des concepts, et peuvent rencontrer d'autres futurs chefs d'entreprise.



### L'Agrément

### 5

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

### 4 Aller plus loin avec le deuxième entretien

### 4

Lors de ce deuxième entretien individuel, les candidats rencontrent d'autres chefs d'entreprise Mousquetaires pour évaluer la maturité et la faisabilité de leur projet.



# LA FORMATION ET L'ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX ADHÉRENTS, UN ENGAGEMENT MOUSQUETAIRES



## 1 Bilan initial en région

Le postulant rencontre des chefs d'entreprise pour la remise de son plan de formation.

## 2 Formation au siège et en région

Puis, s'ensuit une formation en alternance avec des stages en points de vente, ainsi que des séminaires de formation au siège.

## 3 Bilan intermédiaire en région

À mi-parcours, le futur chef d'entreprise est reçu pour un bilan d'étape qui a pour objectif de valider les acquis et ajuster la seconde partie de la formation.

## 4 Validation de la formation

Enfin, cette formation de quelques mois se termine sur une évaluation durant laquelle on juge la capacité du candidat à reprendre un point de vente. Si le résultat est positif, il devient affectable et peut se mettre en recherche active d'une entreprise à créer ou à reprendre.

Avant de devenir adhérent, le futur chef d'entreprise Mousquetaires suit une formation interne très complète, pendant quatre à six 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.

Ce parcours de formation se déroule en 4 étapes :

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 des 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.
- **Systèmes d'information intégrés.**
- **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 leurs parcours : formation, développement, cession et transmission du point de vente...

# PAROLES de chefs d'entreprise Mousquetaires



## MARC BAUBEAU

Administrateur du pôle recrutement de l'Union des Mousquetaires / adhérent Intermarché et Rody à Rang-du-Fliers (62)

Adhérent Intermarché depuis 2011, Marc Baubeau a ouvert en 2020 un centre Rody (à l'intérieur duquel est intégrée un corner Rapid Pare-Brise) sur le parking de son Intermarché. Chef d'entreprise expérimenté, Marc Baubeau est aussi administrateur du pôle recrutement de l'Union des Mousquetaires pour toutes les enseignes du Groupement.

### Une organisation qui fait ses preuves depuis 50 ans

Pour Marc, cette organisation est le point de différenciation majeur des Mousquetaires. « Nous avons un mode de fonctionnement unique qui fait ses preuves depuis 50 ans et nous rend très réactifs. Nous pouvons plus facilement répondre aux besoins de nos clients car nous sommes à leur écoute et plus agiles pour rectifier le tir. De même, notre posture de Producteurs & Commerçants est un avantage énorme car nous maîtrisons complètement notre outil de production, avec près de 59 usines agroalimentaires qui fabriquent en France nos propres produits. Elles nous apportent de la souplesse et une garantie de traçabilité de plus en plus fortement demandée par nos clients. » Lui-même essaie de s'approvisionner le plus possible en circuits courts.

### Une aventure commune

Fort de son expérience, ce chef d'entreprise ne manque donc pas d'arguments pour convaincre les candidats. « Nous ne cherchons pas forcément des gens issus de nos métiers. Regardez-moi, je n'y connaissais pas grand-chose à l'entretien automobile mais j'ai bénéficié d'un accompagnement spécifique et d'une grande aide de la part des autres adhérents. Ces valeurs de partage et de solidarité

nous réunissent. Les candidats que nous recherchons doivent en faire preuve. Leur motivation première ne doit pas être exclusivement financière, mais doit se conjuguer à la volonté de participer à une aventure commune, qui, à mon sens, a de beaux jours devant elle. »

« Que ce soit de l'alimentaire ou de l'entretien automobile, mon métier reste le même. Je suis avant tout chef d'entreprise. Certes, mon commerce est différent chez Intermarché ou chez Rody mais les fondamentaux, eux, sont exactement les mêmes: le prix, la qualité, le conseil, le choix, le service clients... » Ce métier de chef d'entreprise qui le passionne, Marc le promeut pour le Groupement puisque, lorsqu'il n'est pas dans ses points de vente, il pilote le pôle recrutement de l'Union des Mousquetaires (UDM) pour toutes les enseignes et tous les métiers. « J'exerce cette fonction-là dans le cadre de mon tiers temps: il s'agit, pour un Mousquetaire, de donner deux jours de son temps par semaine aux instances communes pour co-construire la stratégie. Pilier du modèle de notre Groupement, le tiers temps permet surtout de remonter du terrain l'expérience que chacun d'entre nous vit dans son point de vente. »



## AURORE CRIBIER

adhérente Intermarché au May-sur-Èvre (49)

Aurore Cribier et son époux Guillaume étaient tous deux cadres, déléguée médicale pour des laboratoires de dermo-cosmétiques pour elle, commercial dans le domaine des véhicules industriels pour lui. Mais, à l'aube de la quarantaine, leur désir d'entreprendre les pousse à tout quitter pour rejoindre les Mousquetaires.



« Nous en avons assez d'être sur les routes et de ne jamais nous croiser. Et puis surtout nous voulions mener notre propre affaire. Au cours de nos recherches, la rencontre avec un adhérent dans son point de vente a été décisive et nous nous sommes alors lancés. Dès que nous avons été agréés, en avril 2012, nous avons tous les deux démissionné de nos CDI et vendu tous nos biens immobiliers pour investir dans notre projet entrepreneurial. » Une décision lourde qui s'est pourtant imposée à eux comme une évidence. « Nous prenions un risque, oui, mais nous avions la conviction que ça allait marcher et que nous regretterions de ne pas le faire. »

### Six mois de formation pour tout apprendre

Aurore et Guillaume commencent alors une formation interne de six mois, pour tout apprendre... « Ce fut une période très enrichissante. Nous alternions 15 jours de théorie et 15 jours de pratique dans différents magasins, avec des adhérents qui nous prenaient sous leurs ailes et nous donnaient de leur temps. C'est énorme quand on sait combien les journées d'un chef d'entreprise

sont chargées. Comme chacun est différent, nous avons pu puiser ce qui nous correspondait ou identifier ce dont nous ne voulions pas. » Des liens tissés qui perdurent encore aujourd'hui. « Nous sommes en contacts très rapprochés. On se voit régulièrement. On s'appelle pour se parler d'une problématique et savoir comment l'autre ferait. C'est une grande force du Groupement. »

### Une expérience qui « nous fait grandir »

En 2014, à l'occasion du départ à la retraite d'un adhérent Intermarché à quelques kilomètres au nord de Cholet, Aurore et Guillaume rachètent l'affaire. « Originaires de Nantes, nous avons eu la chance de rester dans notre région. Les débuts ont été physiquement difficiles, avoue Aurore, et il a fallu se familiariser avec un vocabulaire nouveau pour nous. » Modernisation, réagencement du point de vente,

agrandissement, installation d'un drive... le couple fait preuve d'une belle âme de commerçants et dope le chiffre d'affaires de 8 à 10 millions d'euros. « Le magasin avait un vrai potentiel et nous sommes très heureux de l'avoir fait progresser avec nos équipes (35 collaborateurs). » Les époux Cribier s'investissent aussi dans leur commune de 4 000 habitants - en sponsorisant par exemple toutes les associations - et donnent de leur temps au Groupement à travers leurs tiers temps respectifs. À ce titre, en charge du recrutement des futurs adhérents, Aurore peut capitaliser sur son parcours et surtout être à l'écoute des candidats potentiels : « Il est indispensable qu'ils partagent les valeurs Mousquetaires : humanité, entraide, respect, audace et cette envie de co-construire le Groupement en participant au tiers temps. C'est la recette d'un parcours réussi ! » En tout cas, sa passion semble déjà contagieuse puisque son frère a aussi changé de vie et vient de faire ses premiers pas chez Bricomarché...



Prendre les rênes de son premier point de vente Netto a été pour David Maure une très grande satisfaction. « J'ai d'abord commencé au sein du Groupement comme employé libre-service, dans un Intermarché puis dans un Netto, mais j'avais en moi cette envie de devenir chef d'entreprise. » Après quelques années d'expérience et la constitution d'un apport financier, David acquiert son premier magasin Netto près de Valence. Il le développe, l'agrandit puis le revend pour acheter son point de vente actuel, en plein cœur de Valence (880 m<sup>2</sup> et 4,4 millions d'euros en 2020). « Ce n'est que du bonheur. Je ne vais pas dire qu'il n'y a pas de stress ni un poids de responsabilités

## DAVID MAURE

adhérent Netto à Valence (26)

Pour rien au monde, il ne referait les choses autrement. Devenu adhérent Netto après avoir été collaborateur, David Maure s'épanouit complètement dans ses fonctions de chef d'entreprise. Épaulé par son épouse Mélissa, elle aussi adhérente, ils sont dans les starting-blocks pour décliner le nouveau concept Netto dans leur point de vente de Valence (26).

mais notre métier est tellement prenant. Nous touchons à tout un tas de thématiques différentes et, chaque jour, je ne sais pas ce qui m'attend... »

### Réintroduire la notion de plaisir dans le discount

Cette adrénaline qui rend son métier si captivant, David y a pris goût : il vient de déposer en mairie un dossier pour transformer son point de vente sous le nouveau concept des Mousquetaires. « Nous avons adopté le concept Pop Netto : du Prix, de l'Optimisme et du Plaisir... Concrètement, cela se traduit par un magasin relooké, plus confortable, plus attractif, plus lumineux et plus moderne. Nos métiers évoluent. Nous ne pouvions pas continuer à faire du hard discount comme avant, nous devons réintroduire cette notion de plaisir. Les résultats des points de vente qui ont déjà basculé en Pop sont très encourageants, ce qui nous encourage à y croire vraiment ! »

### « Nous ne devons pas seulement prendre, nous devons aussi donner »

David est tout aussi optimiste concernant l'avenir du Groupement. « Nos formats parlent aux clients et sont complémentaires. Je pense que les magasins physiques ont encore de beaux jours devant eux, même si le sens de l'histoire nous pousse, en complément, vers le drive et le digital. » Il a aussi conscience que cet avenir passe par les nouveaux

adhérents. Sur ce plan, on lui doit d'avoir incité son épouse Mélissa, qui travaillait déjà à ses côtés dans le point de vente, à devenir elle-même adhérente. « À deux, on est plus forts et chacun peut traiter les sujets avec lesquels il a le plus d'affinités. » Mais pas seulement... À travers leur tiers temps, David et Mélissa Maure sont tous deux maîtres de stage. Ils reçoivent, pour des formations, des postulants de la région Sud-Est. Au-delà des conseils théoriques en commerce ou en gestion, ils leur communiquent les qualités requises pour être Mousquetaires : « Avant tout, ils doivent être impliqués dans le Groupement. C'est notre force, nous ne sommes jamais seuls mais nous ne devons pas seulement prendre, nous devons aussi donner. L'entraide est primordiale et fait notre force. La devise des Mousquetaires "Un pour tous, tous pour un" nous correspond encore aujourd'hui très bien », reconnaît David.





## SANDRINE DESCHAMPS

adhérente Bricomarché à Nemours  
et à Vulaines-sur-Seine (77)



À la tête, avec son époux, de deux Bricomarché à Nemours et Vulaines-sur-Seine (77), Sandrine Deschamps a toujours placé l'humain au centre de ses activités. Pour elle, il est important d'entretenir des relations privilégiées avec ses clients comme avec ses collaborateurs, d'autant plus chez les Mousquetaires où entraide et cohésion sont des « maîtres mots ».

*ressens: on se serre les coudes, on s'entraide, se donne des conseils... Toutes ces choses font que j'ai envie de continuer, et que j'adore ce que je fais. »*

### L'humain avant tout

Pour Sandrine, cela ne fait aucun doute: pour être adhérent Mousquetaires, il faut « *aimer les gens* ». « *En tant que chef d'entreprise, on ne travaille pas que pour soi. On porte une équipe et, au-delà, un Groupement tout entier* », poursuit-elle. C'est d'ailleurs ce qu'elle fait dans le cadre de son tiers temps: deux jours par semaine, elle participe à la codirection du Groupement. « *Le tiers temps nous offre la formidable opportunité, en tant qu'adhérent, d'exercer des fonctions inédites, mais également d'échanger avec d'autres chefs d'entreprise indépendants et les services d'appui sur des enjeux stratégiques et nos problématiques communes. C'est très enthousiasmant de participer à des prises de décisions et de trouver des solutions qui auront un impact sur le Groupement* », estime Sandrine.

À ce titre, Sandrine suit les évolutions du métier du bricolage et, grâce à ses activités, développe un regard critique: « *Pour perdurer, et exister conjointement avec le commerce digital, nous devons apporter une plus-value. Cette plus-*

*value réside, à mes yeux, dans la proximité avec le client et notre ancrage local. Nous devons jouer sur trois points: le conseil, le stock et le service. Sur l'ensemble de ces points, le digital ne pourra jamais remplacer le commerce physique* », précise-t-elle. Être chef d'entreprise indépendant demande donc, aussi, d'avoir un œil d'expert, et c'est ce qui plaît à Sandrine. Elle qui a toujours été passionnée par le commerce envisage d'acquérir un troisième point de vente. « *Parce que jamais deux sans trois!* », dit-elle avec le sourire, mais surtout car « *au sein du Groupement, tout est fait pour nous faciliter la vie. Les structures sont déjà en place, les services d'appui sont là pour nous guider, il y a une vraie formation... Et pour ne rien gâcher, on ne paye pas de droit d'entrée!* », ajoute-t-elle. Autant d'arguments qu'elle ne manque pas de valoriser auprès des personnes qui, comme elle il y a treize ans, s'intéressent au monde de l'entrepreneuriat. Alors, si tout était à refaire, referait-elle exactement pareil? Sandrine l'affirme: « *Oui, mais je commencerais plus jeune, pour être indépendante plus vite!* »

Cela fait treize ans que Sandrine Deschamps a franchi le cap de l'entrepreneuriat avec son époux Marc, anciennement acheteur pour Bricomarché. Tous deux ont souhaité devenir entrepreneurs au sein d'un Groupement, « *très implanté sur le territoire, disposant d'une logistique intégrée et d'un parcours de formation extrêmement complet* », confie Sandrine. Aujourd'hui, elle gère avec Marc deux Bricomarché, l'un à Nemours et l'autre à Vulaines-sur-Seine (77), toujours avec la même passion. « *En intégrant Bricomarché et les Mousquetaires, j'ai rejoint une famille. Cela peut paraître un peu naïf de le formuler comme tel, mais c'est clairement ce que je*



## FABIEN LEFEBVRE

adhérent Brico Cash à Beaupréau-en-Mauges (49)

Bien sûr il y a le modèle familial de ses parents mais pas que ! Si Fabien Lefebvre a choisi de devenir Mousquetaire, d'être adhérent Brico Cash à Beaupréau-en-Mauges (49) et de participer à la vie du Groupement, c'est parce qu'il a acquis la conviction que le modèle indépendant est le meilleur pour s'épanouir.



### Le goût de l'interdépendance

A la tête de son entreprise de 20 salariés depuis mars 2018, Fabien Lefebvre ne regrette pas les huit années où il était salarié chez Décathlon. « J'avais fait le tour de mes missions et je souhaitais passer à autre chose, devenir un commerçant indépendant pour être acteur de ma carrière et de mon avenir. » Diplômé d'une école de commerce, il décide en 2013 de se former sur le terrain aux côtés de ses parents, Catherine et Régis Lefebvre, eux-mêmes adhérents Bricomarché près d'Angers. Imprégné de la culture Mousquetaires empreinte d'audace et de pugnacité, Fabien Lefebvre participe à la création du Brico Cash de Beaupréau-en-Mauges. Une aventure passionnante qui le convainc définitivement de se lancer dans l'entrepreneuriat Mousquetaires.

« La prise de risque et le sens des responsabilités ne m'ont jamais fait peur. Les Mousquetaires proposent un modèle d'indépendance dans l'interdépendance qui me semble

idéal pour le commerce de proximité. J'apprécie en effet de pouvoir adapter la politique commerciale que j'ai envie de mettre en œuvre dans mon Brico Cash. Je suis proche de mes clients et de leurs attentes. Comme tous les Mousquetaires, je suis un chef d'entreprise local, partenaire des acteurs économiques et sociaux de mon territoire. »

En parallèle de son quotidien d'entrepreneur, Fabien Lefebvre consacre un tiers de son temps à la codirection de son enseigne au siège du Groupement. Il pilote ainsi la stratégie commerciale du e-commerce de Bricomarché, Bricorama et Brico Cash, au sein de la direction digitale d'ITM Equipement de la maison. « Participer aux décisions stratégiques de l'enseigne est très enrichissant pour un chef d'entreprise, c'est l'assurance que les orientations seront toujours prises au service du terrain et des

points de vente. Travailler avec mes collègues dans ce cadre, permet aussi d'enrichir nos expériences, de confronter nos opinions, de prendre des conseils ou encore de partager des bonnes pratiques. »

Entre son entreprise de Beaupréau-en-Mauges, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 7,4 millions d'euros en 2020, et ses responsabilités au sein de d'ITM Equipement de la maison, Fabien Lefebvre semble avoir trouvé un rythme de vie trépidant qui laisse aussi la place à son épanouissement familial. « Être chef d'entreprise implique bien entendu des obligations et des engagements mais c'est aussi l'avantage d'organiser son équilibre de vie à sa manière. »



## ALEXANDRE LEZÈRE

adhérent Bricorama à Roanne (42)

Alexandre Lezère a racheté en juin 2020 le point de vente Bricorama dont il était le directeur depuis 10 ans. L'accomplissement d'un rêve pour ce spécialiste du bricolage qui a commencé sa carrière jeune, en apprentissage, et a franchi tous les échelons jusqu'à devenir adhérent Mousquetaires.

l'envoi dans un magasin spécialisé. Il y est pris comme apprenti, le début de sa belle histoire dans le métier. Il fait alors son apprentissage à Lyon : « J'étais 15 jours à l'école et 15 jours chez mon patron. » Puis il franchit les étapes pas à pas, toujours brillamment, ce que le Groupement appréciera. « Lors de mon parcours de recrutement, les Mousquetaires n'ont pas été gênés par le fait que je n'ai pas fait d'études. Je leur en suis reconnaissant. J'ai pu saisir une chance que je n'aurais pas eue chez un concurrent. Sans eux, je n'aurais jamais pu devenir maître à bord de mon propre magasin. » Alors aujourd'hui, après près de 40 ans au contact des clients, gérer un point de vente de 300 m<sup>2</sup> (et 1400 m<sup>2</sup> d'extérieur) avec 15 collaborateurs et 3,5 millions d'euros de CA ne lui fait même pas peur. Son seul regret ? Ne pas avoir pu le faire plus tôt. Alors, s'il a un conseil à donner, c'est : « Ce n'est pas facile de se lancer, de réunir des fonds, d'oser. Mais, foncez ! Ce n'est que du bonheur ! »

**« Le Groupement m'a beaucoup aidé. Je désire lui rendre en retour »**

Pour cette nouvelle vie qui commence, Alexandre sait qu'il va falloir qu'il lâche un peu de lest sur le quotidien de son point de vente pour s'atteler aux autres tâches qui incombent à un chef d'entreprise. « Je sais que je vais devoir m'appuyer sur mes équipes pour me libérer du temps et pouvoir travailler

avec les associations de ma ville, mais aussi le monde économique et politique. J'ai d'ailleurs déjà rencontré le maire de Roanne qui est un client fidèle du magasin ! Je prends aussi très à cœur mon tiers temps. Le Groupement m'a beaucoup aidé et accompagné. Il m'a permis de réaliser mes ambitions. Je lui accorde toute ma confiance et désire lui rendre en retour en apportant, moi aussi, ma pierre à l'édifice. »

De la « niaque » et de la passion, Alexandre Lezère en fait preuve. « J'ai 53 ans mais je suis motivé comme jamais. Tant que j'étais directeur, j'appliquais la stratégie. Aujourd'hui, c'est à moi de la définir pour mon point de vente. D'ailleurs, je prévois de le refaire complètement d'ici deux ans sous un nouveau concept Mousquetaires. Et d'ici là, je vais y faire quelques travaux de modernisation comme l'éclairage LED pour le rendre plus agréable. »

**« Foncez ! Ce n'est que du bonheur »**

Le bricolage, Alexandre est tombé dedans dès son plus jeune âge. N'aimant pas l'école, sa mère





## ALAIN GOBENCEAUX

adhérent Rody à La Flèche et au Lude (72)

Vingt-cinq ans de Groupement, et autant d'années passées dans l'automobile: si Alain Gobenceaux avoue ne pas avoir de formation en mécanique, son intérêt pour les engins motorisés est palpable. Mais c'est bien son sens aigu du commerce qui l'a poussé à entreprendre chez les Mousquetaires, et à être aujourd'hui à la tête de deux Rody, à La Flèche et au Lude (72).

### Rody, un choix évident

Alain Gobenceaux le concède aisément: « Je suis davantage passionné par le commerce que par la mécanique. Je n'ai d'ailleurs pas de formation en la matière! » Pourtant, avec son père qui tenait une entreprise de machines agricoles, Alain côtoie des véhicules motorisés depuis son plus jeune âge. Cela fait par ailleurs vingt-cinq ans qu'il a intégré le Groupement Les Mousquetaires, d'abord en tant qu'adhérent Stationmarché, puis en tant que chef d'entreprise Rody (dont les centres-autos remplacent les Stationmarché depuis 2004). « J'apprécie particulièrement Rody car, dans le cadre de mon tiers temps, j'ai eu l'opportunité il y a quinze ans de travailler sur le lancement de l'enseigne », explique-t-il. Ainsi, et bien qu'il ne soit pas mécanicien dans l'âme, Alain entretient un rapport particulier à

Rody et, d'une manière générale, à la mobilité.

« Le secteur de la mobilité demande de s'adapter aux évolutions techniques et digitales. Électronique toujours plus avancée, véhicules électriques, nouveaux moyens de locomotion... tout va très vite, et il faut savoir faire avancer la machine rapidement », estime Alain. C'est d'ailleurs pour cela qu'il invite régulièrement ses collaborateurs à se former, notamment, sur les voitures hybrides rechargeables. Alain voit ainsi d'un très bon œil l'arrivée récente de Rapid Pare-Brise qui répond « à de réels besoins ». « J'ai ajouté il y a quelques mois un corner Rapid Pare-Brise à mon Rody de La Flèche, et cette activité rencontre un très grand succès! », s'exclame Alain.

### « Indépendant mais pas tout seul »

Avec les Mousquetaires, Alain a vu l'opportunité de devenir indépendant. « Indépendant mais pas tout seul, précise-t-il, Entre chefs d'entreprise Mousquetaires, nous sommes solidaires, et participons ensemble aux évolutions du Groupement, notamment durant les périodes de tiers temps où l'on prend des décisions pour nous-mêmes, nos collègues et l'enseigne. » À l'échelle de ses centres Rody de La Flèche et au Lude, Alain met un point d'honneur à « bien s'entourer », afin de pouvoir déléguer et « responsabiliser ses collaborateurs ». « Je pense que c'est le propre d'un bon chef d'entreprise que de savoir faire confiance. Cette relation de confiance que j'ai avec mes collaborateurs, les clients la ressentent. » Des clients « fidèles » et qu'il « connaît », de même que les associations ou instances locales avec qui il est régulièrement en



contact. « Je suis régulièrement sollicité pour être partenaire d'événements, et c'est une belle reconnaissance que d'être intégré, de cette manière, à la vie locale », reconnaît Alain.

Un ancrage local dont Alain est fier, comme il est fier de faire partie du Groupement Les Mousquetaires. Pour lui, il n'y a pas de secret: « Il faut travailler, s'investir, et investir dans ses points de vente pour les faire vivre. » Et, si c'était à refaire, Alain le referait sans hésiter. C'est pourquoi il n'hésite pas à dire, notamment à certains de ses collaborateurs intéressés par l'entrepreneuriat: « Venez nous rejoindre »!













## CONTACT PRESSE :

SOURCE RP

**Charlotte Rabilloud**

Tél. 01 85 78 66 32 / 06 62 03 28 34- [charlotte@source-rp.com](mailto:charlotte@source-rp.com)

**Michelle Kamar**

Tél. 01 85 78 66 31 / 06 09 24 42 42 - [michelle@source-rp.com](mailto:michelle@source-rp.com)

**Intermarché**

**Netto**

**BRICO**  
MARCHÉ

**BRICO**  
CASH

**BRICORAMA**

**Roady**  
CENTRE AUTO

**Rapid**  
Pare-Brise