

2023

ENTREPRENDRE

avec Les Mousquetaires



Intermarché

Netto

BRICOMARCHÉ
MAISON - JARDIN

BRICO
CASH
de stock de prix bas

brico•rama

Roady
CENTRE AUTO

Rapid
Pare-Brise



ÉDITO

Olivia Soudais,

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



Les Mousquetaires sont au cœur des évolutions du commerce et peuvent compter sur la passion et l'implication de chaque chef d'entreprise pour se transformer et toujours mieux satisfaire les clients.

Près de 2 000 chefs d'entreprise, femmes et hommes, ont été recrutés en Europe ces dix dernières années et le Groupement a l'ambition de recruter en 2023 environ 130 nouveaux entrepreneurs.

Ces entrepreneurs (ou « adhérents ») donnent vie à des projets de création ou de reprise de points de vente et sont de véritables acteurs de l'économie locale. Ils portent les valeurs Mousquetaires : l'audace et l'envie d'entreprendre, l'interdépendance et la proximité.

Près de **2 000**
chefs d'entreprise
indépendants
recrutés en 10 ans

En cinquante ans, le Groupement Les Mousquetaires est devenu un acteur majeur de la grande distribution, avec :

- 3 100 chefs d'entreprise,
- 150 000 collaborateurs,
- 4 000 points de vente,
- 48,93 milliards de chiffre d'affaires en 2022,
- 39 bases logistiques en France,
- 56 unités de production agroalimentaires,
- une flotte de pêche,
- 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).



SOMMAIRE

1

Accompagner la croissance d'un groupement en mouvement

- 06 Les Mousquetaires, plus de 50 ans d'histoire
- 08 Les enseignes Mousquetaires recrutent 130 chefs d'entreprise en 2023

2

L'envie d'entreprendre et de codiriger le Groupement

- 10 Les profils des futurs chefs d'entreprise Mousquetaires
- 11 Les conditions d'accès au Groupement
- 12 L'accompagnement des créateurs d'entreprise
- 14 Le parcours de recrutement

3

Paroles de chefs d'entreprise Mousquetaires

- 16 Entreprendre dans le discount alimentaire de demain
- 18 Rejoindre le pôle mobilité, qui accélère son développement
- 20 Développer le commerce urbain avec Intermarché Express
- 22 Des enseignes pour tous les besoins

ACCOMPAGNER

la croissance d'un Groupement en mouvement

Les Mousquetaires, plus de 50 ans d'histoire

48,93

milliards d'euros de chiffre d'affaires

7

enseignes

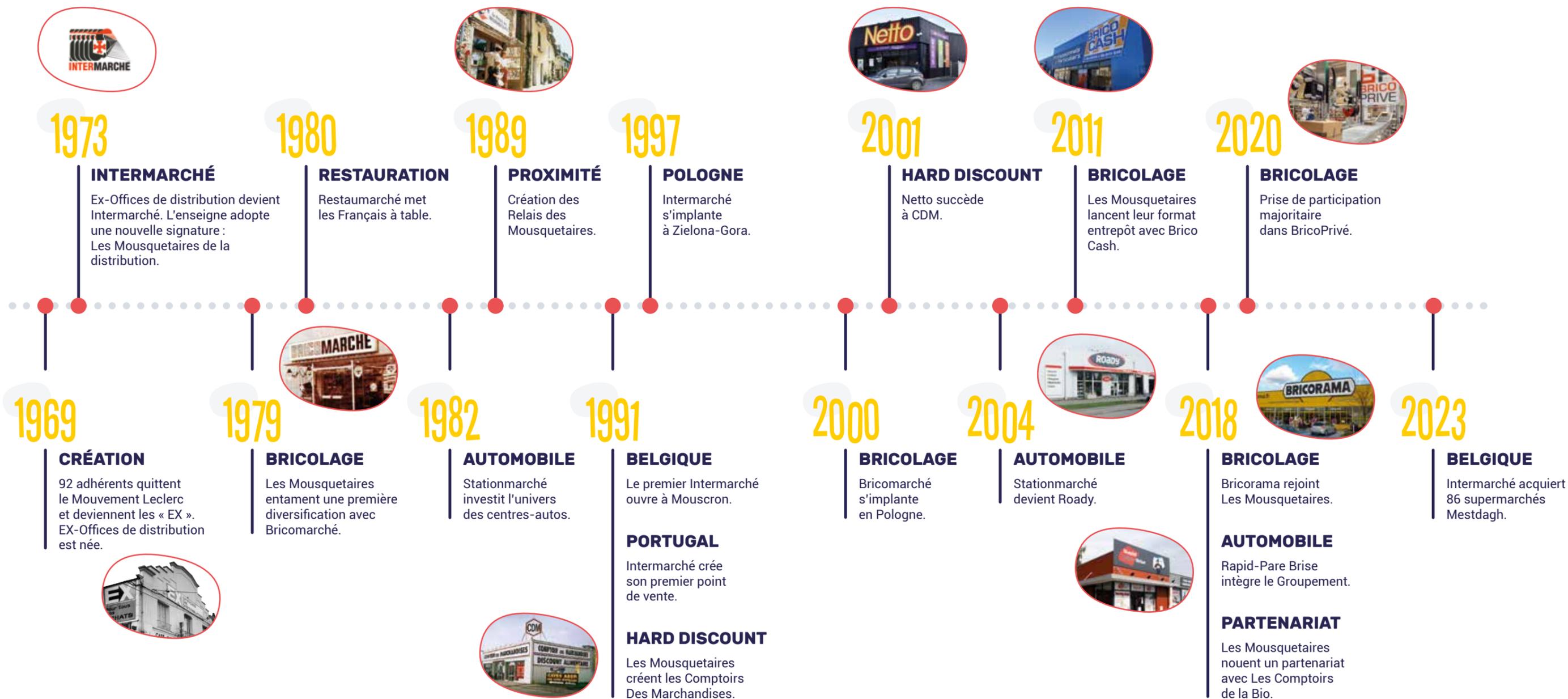
Près de

4 000

points de vente en Europe (France, Belgique, Pologne et Portugal)

3 100

chefs d'entreprise indépendant



Les enseignes Mousquetaires recrutent

près de 130 chefs d'entreprise en 2023

en Europe

Les Mousquetaires développent une politique de recrutement très active pour leurs enseignes, pour permettre la reprise de points de vente existants par de nouveaux chefs d'entreprise et pour assurer l'expansion des enseignes avec la création de nouveaux points de vente.

Pour l'année 2023,

le Groupement a notamment de fortes ambitions de recrutement pour son enseigne de discount alimentaire Netto, pour le format Express d'Intermarché et pour ses centres-autos Roady.

BESOINS EN RECRUTEMENT EN 2023 POUR LA FRANCE :

Intermarché

19

ADHÉRENTS

Netto

23

ADHÉRENTS

BRICOMARCHÉ
MAISON - JARDIN

BRICO CASH
de stock de prix bas

brico.rama

Roady
CENTRE AUTO

29

ADHÉRENTS

15

ADHÉRENTS

En 2022

129 CHEFS
D'ENTREPRISE

hommes et femmes,
ont été recrutés en Europe,

dont **87** en France.



L'ENVIE

d'entreprendre et de codiriger le Groupement

Les profils des futurs chefs d'entreprise Mousquetaires

Le Groupement est ouvert à toutes les femmes et tous les hommes qui souhaitent entreprendre, volontaires et engagés, venant d'horizons différents. Ces profils divers et variés font la richesse du Groupement et sont une source de performance majeure.

La priorité est donnée au savoir-être, à l'envie et aux compétences clés :

SENS DU COMMERCE ET DU CONTACT CLIENT

PRÉDISPOSITIONS POUR LA GESTION ET L'ORGANISATION

CAPACITÉ À MANAGER UNE ÉQUIPE

APTITUDES À MOTIVER, DÉLÉGUER, CONTRÔLER, ETC.

Les conditions d'accès au Groupement et la codirection

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

Les critères d'adhésion décisifs sont :

L'ENVIE D'ENTREPRENDRE

L'APPORT PERSONNEL EN BIEN PROPRE À DISPOSITION

(entre 65 K€ et 300 K€ minimum selon l'enseigne, le format, etc.). Cet apport est porté au capital de l'entreprise.

Être Mousquetaires c'est devenir **chef d'entreprise indépendant tout en s'impliquant dans la vie du Groupement avec la codirection** (ou « tiers-temps »), qui permet de s'impliquer dans les **choix stratégiques pour le développement et l'avenir du Groupement**.

Concrètement, les chefs d'entreprise consacrent **deux journées** par semaine aux structures communes (*recrutement, commerce, logistique, marketing, RSE, etc.*) et sont ainsi **associés aux décisions** qui les impactent directement sur leur point de vente.

Cette organisation participative constitue la **force du Groupement** et séduit des candidats impliqués et engagés.





L'accompagnement des créateurs d'entreprise

Une structure dédiée aux futurs chefs d'entreprise

Pour répondre aux enjeux de développement du Groupement et de ses enseignes, Les Mousquetaires ont une structure dédiée au recrutement et à la formation des futurs chefs d'entreprise : l'Union Des Mousquetaires (UDM).

Le Conseil d'administration de l'Union des Mousquetaires se compose de chefs d'entreprise passionnés par leurs missions d'accompagnement.

Cette structure porte les **valeurs Mousquetaires** et accompagne les créateurs d'entreprise à travers différentes missions :

INFORMER les candidats sur la culture du Groupement et ses valeurs, loin des standards traditionnels de la franchise

SÉLECTIONNER les porteurs de projet aptes à intégrer ces valeurs et à codiriger le Groupement

ACCOMPAGNER les candidats de A à Z, dès leur volonté d'entreprendre jusqu'à la création de leur entreprise



#ChangerDeVie et le hub des futurs entrepreneurs

Le déploiement de la campagne #ChangerDeVie confirme l'ambition des Mousquetaires d'être un véritable acteur de l'accompagnement des créateurs d'entreprise.

L'écosystème digital autour du site www.changerdevie.mousquetaires.com permet d'accélérer le déclic entrepreneurial en apportant aux candidats un contenu riche en informations et témoignages.



Ce hub de contenus propose :

-   Des vidéos courtes « Vis ma vie », comme par exemple celles consacrées à nos chefs d'entreprise Netto et Roady au cœur de leur point de vente
-  Des podcasts thématiques avec des conseils pratiques et des parcours de vie
-  Des émissions longues en live ou replay avec possibilité d'interaction et de discussion via un module de chat

Le lancement de l'**application « Devenez Mousquetaire »** complète ce dispositif et permet d'accompagner les candidats en parcours de recrutement et de **les mener vers la réussite.**





Le parcours de recrutement

Le parcours de recrutement dure en moyenne 3 mois et se déroule en 5 étapes. Il permet aux futurs chefs d'entreprise d'appréhender en toute confiance leurs responsabilités à venir et leur métier.



FAIRE CONNAISSANCE

Un premier entretien individuel permet au candidat de rencontrer et d'échanger avec des chefs d'entreprise Mousquetaires, sur son parcours professionnel et sa motivation à entreprendre.

DÉCOUVRIR LE MÉTIER

Deux à trois jours d'immersion en point de vente permettent au candidat de se projeter sur son futur métier et de conforter ses choix.



JOURNÉE D'INFORMATION

Présentation de l'organisation du Groupement, des enseignes, des concepts, rencontre avec d'autres candidats.

LE SECOND ENTRETIEN

Évaluation de faisabilité du projet entrepreneurial avec des chefs d'entreprise.



L'AGRÈMENT

Évaluation de la capacité du candidat à devenir chef d'entreprise Mousquetaire.



Une fois l'agrément obtenu, le candidat poursuit son parcours avec une **formation interne complète**, d'une durée de **5 à 6 mois**, alternant théorie et pratique en point de vente. Il est accompagné par des chefs d'entreprise, pour lui donner toutes les chances de réussite.

Quand le nouveau chef d'entreprise lance son activité, il bénéficie également d'un **programme de soutien actif** (conseils bancaires, juridiques et techniques, bureaux d'étude, etc.).



La solidarité et l'entraide, valeurs importantes et fondatrices du Groupement, se retrouvent tout au long de la vie du chef d'entreprise.

PAROLES

de chefs d'entreprise Mousquetaires

ENTREPRENDRE dans le discount alimentaire de demain

Netto est la seule enseigne de discount alimentaire française qui regroupe **300 chefs d'entreprise indépendants**. Les clients peuvent y faire un réel plein de courses avec **4 000 références** proposées dont **80 % de produits à marque de distributeur** et **1 000 « prix imbattables »**. Netto propose aussi du déstockage et des bonnes affaires. Le **concept POP** (« Prix Optimisme Plaisir ») lancé en 2019 est un succès commercial. Il offre aux clients et collaborateurs un magasin **plus lumineux, plus**

moderne et casse les codes du discount : large zone frais, bio, rayon boulangerie-pâtisserie gourmand, etc. **Netto vise les 500 points de vente à horizon 2027.**

Apport pour entreprendre chez Netto

à partir de
65 K€

Marc Audo a grandi avec le Groupement et ses valeurs, étant fils de chef d'entreprise Mousquetaires. Sportif de haut niveau et passionné de commerce, il a toujours aimé relever des défis. Il s'est vite tourné vers l'entrepreneuriat après ses études et différentes expériences dans la grande distribution. Pour le jeune chef d'entreprise, être Mousquetaire est un vrai mode de vie, entre indépendance et solidarité.

Netto est une enseigne attractive, avec des perspectives de croissance importante.

Marc Audo,

chef d'entreprise Netto à Saint-Pée-sur-Nivelle (64)



Netto

Netto, l'enseigne montante

Après l'obtention de son baccalauréat en 2011, Marc Audo obtient son BTS Management des unités commerciales, effectué en alternance au sein de l'Intermarché de Bidart (64). Il intègre ensuite l'ECAL, l'École Supérieure de la Distribution, pour une licence complétée de deux stages au sein d'enseignes concurrentes. Il évolue beaucoup en supermarché mais expérimente aussi la restauration. En tant que fils de chefs d'entreprise Mousquetaires, il connaît parfaitement le Groupement et s'amuse à dire qu'il est « né dans un caddie ». « J'ai toujours su que je ferai ma carrière soit comme chef d'entreprise Mousquetaire soit comme sportif de haut niveau, dans le surf. La première option était la plus réaliste » confie Marc Audo. Il décide de se lancer dans le parcours pour devenir Mousquetaire et obtient son agrément en 2020. Il choisit l'enseigne de discount alimentaire du Groupement, dont il perçoit le fort potentiel de développement. Il achète le Netto de Saint-Pée-sur-Nivelle (64) en juillet 2020. « **Netto est une enseigne attractive, avec des perspectives de croissance importante. C'est la seule enseigne française de discount alimentaire, qui permet de faire un réel plein de course avec 1 000 prix imbattables, dans un magasin à taille humaine** » précise-t-il. Il codirige le pôle concept de l'enseigne et participe ainsi au renouveau et à l'ascension de l'enseigne. « Le concept POP, lancé en 2019, est un véritable succès qui permet une hausse moyenne de 20 % du chiffre d'affaires ! Les magasins sont plus lumineux et proposent une large zone frais, un rayon boulangerie-pâtisserie chaleureux au meilleur prix, une allée centrale dédiée aux bonnes affaires ou encore une offre bio » se réjouit Marc Audo.

La solidarité, gage de réussite

Marc Audo a toujours souhaité pérenniser et développer son entreprise et a naturellement choisi Les Mousquetaires, où la « liberté d'entreprendre se conjugue avec le soutien d'un Groupement et la solidarité entre chefs d'entreprise », ce qui est, pour lui, un gage de réussite. Entreprendre chez les Mousquetaires lui a permis de créer, décider, développer un point de vente à son image tout en bénéficiant de

l'expérience de ses pairs et en participant aux décisions importantes pour l'avenir. « Pour être un bon chef d'entreprise je considère qu'il faut avoir confiance en soi et en ses décisions mais aussi être capable de s'entourer de personnes de confiance. Je suis un chef d'orchestre et m'adapte sans cesse » décrit Marc Audo. Ses journées ne se ressemblent pas, ce qui rend le métier si passionnant et motivant : aide à la mise en place du magasin avant l'ouverture, contrôle des commandes, administratif, management des équipes, etc. Mais aussi gestion des imprévus ou encore projets dans le cadre de son tiers-temps. « Mon rôle est de faire croître mon entreprise et faire grandir mon équipe. Je dois m'assurer de la satisfaction de mes clients et du plaisir de mes collaborateurs à venir travailler avec moi » affirme le jeune entrepreneur. Dans ses futurs projets, il évoque le rachat d'un Intermarché à horizon 2025 et aimerait avoir un deuxième Netto. « Je serais vraiment fier de créer un nouveau magasin Netto de A à Z. J'aime relever des challenges et le Groupement offre en cela de nombreuses possibilités. J'invite tous les candidats à nous rejoindre pour s'épanouir dans leur vie professionnelle. Chez Netto, il y a tant de belles histoires à écrire ! ».





REJOINDRE l'enseigne de mobilité Rody, qui accélère son développement

Rody, n°3 des centres-autos en France, fait partie du pôle mobilité du Groupement, avec l'enseigne Rapid Pare-Brise. Particulièrement dynamique, l'enseigne Rody a rapidement accéléré son développement sur le territoire. Elle propose de nouvelles offres et services orientés vers les nouvelles mobilités et a lancé son nouveau concept en 2022 ainsi que son site de **click & collect** en janvier 2023. L'enseigne priorise l'**expérience client** et est reconnue pour l'**excellence**

de ses prestations et le bon rapport qualité/prix de son offre. En 2023, Rody a l'objectif d'ouvrir **10 nouveaux centres-auto**.

Apport pour entreprendre
chez Rody

à partir de

75 K€

Passionné de mécanique, Fabien Rocher décroche son CAP puis BEP « maintenance automobile ». Après son service militaire, il trouve un poste de responsable de centre-auto et cumule les expériences au sein de différentes enseignes, jusqu'au poste de directeur. Puis, poussé par ses proches et convaincu par un pair, il devient Mousquetaire en 2017 et rejoint naturellement le pôle mobilité en reprenant un centre-auto Rody à Pézenas, dans l'Hérault.

Pour être un chef d'entreprise efficace, il faut être humain, à l'écoute et capable de prendre des décisions.

Fabien Rocher,
chef d'entreprise Rody à Pézenas (34)



Rody
CENTRE AUTO

Rody, un métier passion

Passionné de mécanique, Fabien Rocher s'oriente vers l'enseignement général technique, en STI. Mais il réalise rapidement que cette filière est trop théorique et ne lui convient pas. Volontaire et motivé, il obtient son CAP puis son BEP « maintenance automobile » en candidat libre. Il effectue ensuite son service militaire dans l'armée de terre, où il est affecté aux ateliers, ce qui confirme son goût pour le métier. Après cette expérience, il trouve un poste de responsable de centre d'entretien automobile. Il évolue sur différents postes, au sein de différentes enseignes, jusqu'au poste de directeur de centre-auto, « la dernière marche avant de devenir chef d'entreprise ! » selon lui. Sa rencontre avec un chef d'entreprise Rody, qui a à cœur de lui faire découvrir le Groupement et ses valeurs, ainsi que l'engouement de son épouse Stéphanie et sa belle-famille, lui donnent l'envie de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. « Mon épouse et moi avons exploré toutes les facettes de nos métiers et avons atteint un tournant dans nos carrières. Il était temps de franchir le cap de l'entrepreneuriat ! » confie Fabien Rocher. Le couple rejoint le Groupement Les Mousquetaires en 2017 et choisit naturellement le pôle mobilité et l'enseigne Rody.

Partager et échanger pour réussir

Le modèle du Groupement est un atout indéniable pour réussir, selon Fabien Rocher. « La participation aux décisions et les échanges réguliers avec nos collègues chefs d'entreprise sont essentiels. Cela nous permet de progresser ensemble, de nous adapter sans cesse aux évolutions du secteur », explique l'entrepreneur. Dans le cadre de son « tiers-temps », Fabien Rocher fait partie du comité d'enseigne Rody où il définit la stratégie de développement sur le territoire et déploie la politique de recrutement des futurs chefs d'entreprise pour accompagner cette expansion. « Je suis fier de contribuer concrètement à la croissance de l'enseigne et d'être un véritable ambassadeur du Groupement et de ses valeurs auprès des candidats qui envisagent de nous rejoindre » confie Fabien Rocher. Dans leur centre de Pézenas (34), Fabien est « très terrain et management » et son épouse Stéphanie maîtrise et gère parfaitement l'administratif et la comptabilité. « Nos précédents métiers font que nous sommes parfaitement complémentaires pour gérer notre entreprise » se réjouit Fabien Rocher. Le centre, au nouveau concept Rody depuis 2022, est d'une superficie de 1 000 m² et propose 3 500 références ainsi que tous les services et prestations d'entretien automobile, une station de lavage et un corner Rapid Pare-Brise. « Nos quinze collaborateurs œuvrent au quotidien pour la satisfaction et la fidélisation de nos clients. Il est aussi important d'être proche de son équipe que de ses clients » avance Fabien Rocher. Son quotidien de chef d'entreprise Mousquetaire est rythmé par la gestion du point de vente, l'accueil des clients, l'analyse des chiffres, la communication, sa fonction en tiers-temps, etc. « Pour être un chef d'entreprise efficace, il faut être humain, à l'écoute et capable de prendre des décisions. La confiance en ses collaborateurs est aussi essentielle : déléguer, former et faire monter en compétence son équipe est un gage de fierté et de réussite » commente Fabien Rocher. Après six ans de vie Mousquetaires, le couple projette de faire grandir son entreprise avec l'acquisition d'un second point de vente. « C'est la suite logique de notre parcours et cela prouve qu'on se plaît chez Les Mousquetaires. Être indépendants mais s'entraider, faire grandir nos enseignes, les challenges sont nombreux... Foncez et rejoignez Les Mousquetaires, vous ne le regretterez pas ».





Intermarché

DÉVELOPPER le commerce urbain avec Intermarché Express

Intermarché compte 139 points de vente au format Express, dont près de la moitié sont situés en région parisienne. L'enseigne a l'ambition d'ouvrir 17 nouveaux points de vente et de se développer sur tout le territoire, dans les villes moyennes et les centres ville. D'une superficie de 400 à 1 200 m², avec un format moyen de 700 m², localisé en centre-ville, le format Express est le magasin principal pour les courses quotidiennes de la clientèle urbaine. Intermarché propose un panel de services dédiés

et de larges amplitudes horaires pour répondre à leurs besoins particuliers (livraison, click & collect, offre snacking variée, etc.).

Apport pour entreprendre chez Intermarché à partir de **300 K€***

* 250 K€ pour Intermarché Express

Passionnée de commerce, Géraldine Sinopoli se lance dans l'aventure entrepreneuriale après une carrière dans le marketing et le merchandising. Entourée de Mousquetaires, dont ses deux frères, et attachée au Groupement, son choix est une évidence : ce sera chez Intermarché. Depuis, elle multiplie les projets et les initiatives pour plaire à ses clients et fidéliser ses collaborateurs.



Géraldine Sinopoli,
chef d'entreprise Intermarché à Paris Bonsergent (75010)

J'ai longtemps imaginé mon point de vente et j'ai pu créer un lieu de commerce optimisé par rapport à sa zone de chalandise, avec près de 14 000 références, un challenge au quotidien!

Le goût du commerce et de l'urbain

Après ses études de commerce à l'ESSEC, Géraldine Sinopoli fait du marketing puis prend la direction d'une entreprise de merchandising pendant une dizaine d'années. Entourée de chefs d'entreprise Mousquetaires, elle connaît bien le Groupement. À l'aube de ses 30 ans, un ami voit en elle un entrepreneur en devenir et éveille sa curiosité en lui parlant du projet d'Intermarché de développer le commerce urbain. Le challenge l'attire, elle décide de se lancer ! Passionnée de commerce, de produits, elle constate que « la distribution est au cœur de toutes les préoccupations sociétales ». En 2013, elle obtient son agrément. Elle fait ses armes auprès d'une chef d'entreprise Intermarché : elle l'accompagne dans la création d'un point de vente Express. Elle s'investit à ses côtés à 100 % dans ce projet « stimulant et très formateur ». Multitâche, elle débute ses stages en 2014, tout en gérant cette ouverture. À l'issue de ses stages, elle accompagne son frère, Stéphane Sinopoli, dans la création et l'exploitation d'un Intermarché Express. Un parcours unique et enrichissant « On se nourrit des chefs d'entreprise que l'on rencontre, des points de vente que l'on visite et de chaque stage. C'est ainsi que l'on mûrit son projet entrepreneurial ». Véritable urbaine dans l'âme, Géraldine prend le temps de trouver le lieu idéal pour concrétiser son projet de création.

En 2018, elle crée l'Intermarché Express place Jacques Bonsergent. « J'ai étudié de nombreux projets avant de trouver celui qui correspondait parfaitement à mes attentes. J'ai longtemps imaginé mon point de vente et j'ai pu créer un lieu de commerce optimisé par rapport à sa zone de chalandise, avec près de 14 000 références, un challenge au quotidien ! » s'exclame-t-elle. Depuis, la jeune femme est devenue maman et n'a cessé de faire évoluer son affaire. En 2022, elle s'est positionnée, avec son frère Stéphane, sur la reprise d'un format supermarché à Buc (78). Un nouveau défi pour cette famille de passionnés : la rénovation et la transformation de ce point de vente au concept Fab Mag.

« Je m'épanouis dans ces différents projets. Ce qui m'anime au quotidien, c'est la constante remise en question, la nécessité d'innover et d'anticiper les attentes des clients. Il faut créer la différence pour susciter la préférence » commente Géraldine Sinopoli.

Le tiers-temps, critère décisif et passionnant

Grâce au modèle Mousquetaires et au tiers-temps, les chefs d'entreprise codirigent le Groupement. C'est un engagement primordial et un critère décisif pour Géraldine Sinopoli. « J'ai toujours vu mon entourage vivre passionnément le tiers-temps, qui permet d'apporter la vision du terrain, de prendre de la hauteur et de définir la stratégie. On contribue à l'amélioration du collectif et donc à la croissance de nos entreprises » confie-t-elle. En dix ans, Géraldine Sinopoli a effectué différentes missions : gestion des achats régionaux en lien avec les PME et TPE, accompagnement de l'offre snacking et bio ou encore direction d'enseigne Express. Son goût pour le commerce et les autres font d'elle une manager inspirante « C'est gratifiant de voir mes collaborateurs évoluer depuis les rayons vers un poste de manager » confie Géraldine. Pour elle, être chef d'entreprise c'est choisir l'orientation à donner à son navire, savoir embarquer ses équipes dans ses projets mais aussi savoir déléguer et se réinventer pour faire perdurer son commerce. « La proximité qu'implique le commerce avec ses clients et ses équipes est un prérequis pour être un bon chef d'entreprise. Si vous aimez le commerce et l'humain, devenez Mousquetaires, vous vivrez une aventure d'une richesse infinie ! ».



DES ENSEIGNES

pour tous les besoins

Les enseignes Mousquetaires recrutent

130 chefs d'entreprise en 2023

Les Mousquetaires sont au cœur de la vie quotidienne et répondent chaque jour aux besoins des consommateurs avec 7 enseignes :

Intermarché

Netto

INTERMARCHÉ
(4 formats : Contact, Express, Super, Hyper) et NETTO pour l'alimentaire.

BRICOMARCHÉ
MAISON - JARDIN

BRICO CASH
de stock de prix bas

bricorama

BRICOMARCHÉ, BRICORAMA et BRICO CASH pour l'équipement de la maison.

Roady
CENTRE AUTO

Rapid Pare-Brise

ROADY et RAPID PARE-BRISE pour l'entretien et le vitrage automobile.

Les enseignes de bricolage recrutent

Le pôle Équipement de la Maison des Mousquetaires est le 1^{er} indépendant français du bricolage, avec ses 3 enseignes et ses 642 points de vente : Bricomarché pour répondre à l'ensemble des besoins des clients pour l'entretien et l'aménagement ; Bricorama pour inspirer et accompagner les clients dans leurs projets intérieurs et extérieurs pour créer un habitat qui leur ressemble ; et Brico Cash le format dépôt pour les professionnels et clients avertis.

En 2023, ce sont

29 NOUVEAUX CHEFS D'ENTREPRISE

qui rejoindront les enseignes de bricolage en France.



Paroles de chefs d'entreprise

”

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.



Fabien Lefebvre,

chef d'entreprise Brico Cash à Beaupréau-en-Mauges (49)

”

À 14 ans, j'ai obtenu mon CAP boucher puis j'ai travaillé pendant onze ans dans des boucheries artisanales. À 25 ans, ma décision était prise : je voulais devenir chef d'entreprise. C'était pour moi synonyme d'épanouissement, de liberté et d'initiative.



Cyril Auriol,

chef d'entreprise Netto à Montauban (26)



”

En intégrant Bricomarché et Les Mousquetaires, j'ai rejoint une famille. Cela peut paraître un peu niais de le formuler comme tel, mais c'est clairement ce que je ressens : on se serre les coudes, on s'entraide, on se donne des conseils... Tout cela fait que j'ai envie de continuer et que j'adore ce que je fais !

Sandrine Deschamps,

chef d'entreprise Bricomarché à Nemours et Vulaines-sur-Seine (77)

”



”

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 Roady mais les fondamentaux, eux, sont exactement les mêmes : le prix, la qualité, le conseil, le choix, le service clients...

Marc Baubeau,

chef d'entreprise Intermarché et Roady à Rang-du-Fliers (62)

”

”

J'ai 56 ans et 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. Le Groupement m'a beaucoup aidé et accompagné. Il m'a permis de réaliser mes ambitions.



Alexandre Lezère,

chef d'entreprise Bricorama à Roanne (42)

”

Il est indispensable que les candidats 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 !



Aurore Cribier,

chef d'entreprise Intermarché au May-sur-Evre (49)

”

NOTES



A large area with horizontal dotted lines for taking notes, enclosed in a rounded rectangular frame.



POUR SUIVRE

les actualités du Groupement et de ses enseignes

Espace journaliste du site institutionnel Mousquetaires :

<https://www.mousquetaires.com/journaliste/>

Compte Twitter Mousquetaires :

@mousquetairesfr - <https://twitter.com/mousquetairesfr>

Site dédié au recrutement de chefs d'entreprise Mousquetaires :

<https://changerdevie.mousquetaires.com/>

Page LinkedIn Mousquetaires :

<https://www.linkedin.com/company/les-mousquetaires/>

CONTACT PRESSE

Source RP

Charlotte Rabilloud

01 85 78 66 32 • 06 62 03 28 34 • charlotte@source-rp.com

Michelle Kamar

01 85 78 66 31 • 06 09 24 42 42 • michelle@source-rp.com



Intermarché

Netto

BRICOMARCHÉ
MAISON - JARDIN

BRICO
CASH
de stock de prix bas

brico•rama

Roady
CENTRE AUTO

Rapid
Pare-Brise