Les Mousquetaires

CHANGER DE VIE

2024

ENTREPRENDRE

avec Les Mousquetaires

Intermarché · Netto · BRICOMARCHÉ MAISON - JARDIN · BRICO CASH de stock de prix bas · bricorama · 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 2024 environ 150 nouveaux entrepreneurs en France.

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, l'interdépendance et la proximité.

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

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

- 3 100 chefs d'entreprise,
- 150 000 collaborateurs,
- Plus de 4100 points de vente,
- 52,9 Mrds € de chiffre d'affaires en 2023,
- 45 bases logistiques en Europe,
- Plus de 50 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, Bricorama (équipement de la maison) ; Roady 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 150 chefs d'entreprise en 2024 en France

2 L'envie d'entreprendre chez Les Mousquetaires

10 Les profils des futurs chefs d'entreprise et les conditions d'accès

11 Le parcours de recrutement

12 Le modèle d'indépendants et la codirection

13 La franchise

14 L'accompagnement des créateurs d'entreprise

3 Paroles de chefs d'entreprise Mousquetaires

18 Entreprendre dans le discount alimentaire de demain

19 Rejoindre le pôle mobilité, qui accélère son développement

20 Accompagner l'expansion d'Intermarché sur le territoire

21 Développer le commerce urbain avec Intermarché Express

22 Exploiter une enseigne de bricolage du Groupement

24 Paroles de chefs d'entreprise

ACCOMPAGNER

la croissance d'un Groupement en mouvement

52,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires

7 enseignes

Plus de **4 100** points de vente en Europe (France, Belgique, Pologne et Portugal)

Plus de **3 100** chefs d'entreprise indépendants

Les Mousquetaires, plus de 50 ans d'histoire

1969

CRÉATION

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

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.

1980

RESTAURATION

Restaumarché met les Français à table.

1982

AUTOMOBILE

Stationmarché investit l'univers des centres-autos.

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.

1997

POLOGNE

Intermarché s'implante à Zielona-Gora.

2000

BRICOLAGE

Bricomarché s'implante en Pologne.

2001

HARD DISCOUNT

Netto succède à CDM.

2004

AUTOMOBILE

Stationmarché devient Roady.

2011

BRICOLAGE

Les Mousquetaires lancent leur format entrepôt avec Brico Cash.

2018

BRICOLAGE

Bricorama rejoint Les Mousquetaires.

AUTOMOBILE

Rapid-Pare Brise intègre le Groupement.

2023

BELGIQUE

Intermarché acquiert 86 supermarchés Mestdagh.

INTERMARCHE

Intermarché acquiert 58 points de vente Casino

BRICOLAGE

Tridôme rejoint Les Mousquetaires

2024

INTERMARCHE

Intermarché poursuit ses opérations de croissance avec l'acquisition de nouveaux points de vente Casino

Les enseignes Mousquetaires recrutent près de 150 chefs d'entreprise en 2024 en France

Les Mousquetaires sont au coeur de la vie quotidienne des consommateurs et répondent chaque jour à leurs besoins avec 7 enseignes.

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

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

ROADY et **RAPID PARE-BRISE** pour la mobilité.

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.

En 2023

143 **CHEFS D'ENTREPRISE**

hommes et femmes, ont été recrutés en Europe,

dont **95** en France.

Pour l'année 2024,
le Groupement a de fortes ambitions de recrutement de chefs d'entreprise pour Intermarché en rapport au développement urbain et la croissance externe, pour Netto dans le cadre de son développement à horizon 2027, pour le pôle Bricolage afin de renforcer sa place de leader, et pour Roady dans l'objectif de gagner en parts de marché.

BESOINS EN RECRUTEMENT EN 2024 POUR LA FRANCE :

Intermarché — **68** ADHÉRENTS

Netto — **36** ADHÉRENTS

BRICOMARCHÉ / BRICORAMA / BRICO CASH — **23** ADHÉRENTS

Roady — **20** ADHÉRENTS

L'ENVIE d'entreprendre chez Les Mousquetaires

Les profils des futurs chefs d'entreprise

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.

Les conditions d'accès au Groupement

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

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.**

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.

1 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.

2 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.

3 JOURNÉE D'INFORMATION

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

4 LE SECOND ENTRETIEN

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

5 L'AGRÉMENT

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.)*.

Le modèle d'indépendants et la codirection

Être Mousquetaire 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'organisation participative du Groupement constitue sa force et séduit des candidats impliqués et engagés.

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

Rejoindre le Groupement par la voie de la franchise

Dans un contexte de développement et de croissance externe, avec pour objectif la prise de parts de marché sur le territoire, le Groupement s'ouvre au modèle de la franchise pour l'ensemble de ses enseignes.

C'est un moyen de ralliement destiné à des franchisés désireux de rejoindre le Groupement, qui sera proposé selon le profil et le projet du candidat. Les franchisés doivent investir et adopter les concepts des enseignes et sont accompagnés par le Groupement pour réussir leur projet.

Franchise ou commerce associé ?

2 voies selon votre profil

& votre projet

Je me lance dans l'entrepreneuriat :
- **Commerce associé, modèle "Adhérent"**

Je suis déjà franchisé et je veux changer d'enseigne :
- **Commerce associé, modèle "Adhérent" ou Franchise**

J'exploite d'autres franchises et je veux étendre mon offre :
- **Franchise**

Je suis chef d'entreprise, en dehors de la distribution :
- **Commerce associé, modèle "Adhérent"**

L'accompagnement des créateurs d'entreprise

Une structure dédiée aux futurs chefs d'entreprise

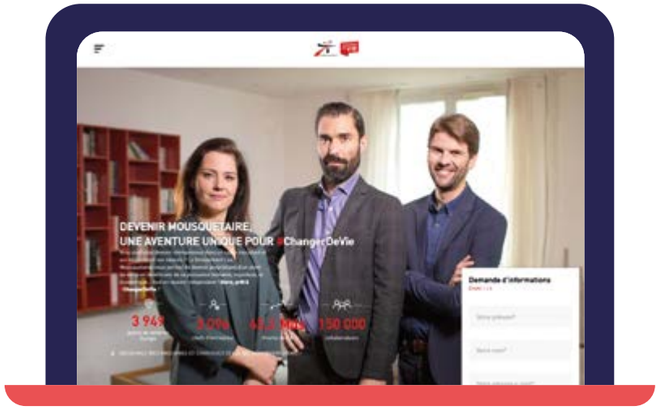
Pour répondre aux enjeux de développement du Groupement et de ses enseignes, Les Mousquetaires ont une structure dédiée au recrutement et à la formation des futurs chefs d'entreprise : l'Union Des Mousquetaires (UDM).

Cette structure
accompagne
les créateurs d'entreprise
à travers différentes missions :

INFORMER les candidats sur la culture du Groupement et ses valeurs

SÉLECTIONNER les porteurs de projets aptes à intégrer le Groupement et à le codiriger

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

Les communautés de candidats et de futurs entrepreneurs peuvent découvrir sur nos réseaux sociaux les coulisses de la vie de nos chefs d'entreprise et se projeter ainsi dans leur futur quotidien. Des missions diverses et variées, des journées qui ne se ressemblent pas, de nombreux challenges à relever... Toute la richesse de la vie d'entrepreneur.

Le lancement du **compte Instagram @_Changerdevie** complète ce dispositif et permet aux candidats en parcours de recrutement d'échanger.

www.instagram.com/_changerdevie/

PAROLES

de chefs d'entreprise Mousquetaires

ENTREPRENDRE dans le discount alimentaire de demain

Netto est la seule enseigne de discount alimentaire française, qui permet aux clients de faire un vrai plein de courses, avec **4 000 références** dont **80 % de produits à marque de distributeur** et **1 000 «prix imbattables»**. **Netto vise les 500 points de vente d'ici 2027.**

Apport pour entreprendre chez Netto à partir de **150 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 se lance dans l'aventure entrepreneuriale en 2020, en achetant le Netto de Saint-Pée-sur-Nivelle (64). Il aime le mode de vie Mousquetaires, entre indépendance et solidarité. Au quotidien, il s'attache à relever le défi de faire croître son entreprise et faire grandir son équipe. Ses journées ne se ressemblent pas, ce qui rend son métier passionnant.

« Netto est une enseigne attractive avec un fort potentiel de développement et un concept performant. Le concept POP lancé en 2019 permet une hausse moyenne du chiffre d'affaires de 20 % et contribue à renouveler l'image du hard-discount. Chez Netto, il y a de belles histoires à écrire ! »

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

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

Roady, **n°3 des centres-autos en France**, fait partie du pôle mobilité du Groupement, avec l'enseigne Rapid Pare-Brise. L'enseigne est reconnu pour l'**excellence de ses prestations** et le **bon rapport qualité/prix** de son offre. **En 2024, Roady fête ses 20 ans et poursuit son développement sur le territoire avec l'objectif d'ouvrir 10 nouveaux centres-autos.**

Apport pour entreprendre chez Roady à partir de **75 K€**

Mécanicien de métier, **Fabien Rocher** cumule les expériences au sein de différentes enseignes, jusqu'au poste de directeur de centre-auto. Sa rencontre avec un chef d'entreprise Roady et l'engouement de ses proches le convainquent de passer le cap de l'entrepreunariat. Il devient Mousquetaires avec son épouse Stéphanie en 2017 et ils reprennent le Roady de Pézenas (34). Pour Fabien Rocher, le modèle du Groupement est un atout indéniable pour réussir et contribuer à la croissance et au développement de l'enseigne est gratifiant

« Après sept ans de vie Mousquetaires, nous envisageons de développer notre entreprise avec un second point de vente. Cela prouve qu'on s'épanouit chez Roady. Être indépendants mais s'entraider, faire grandir nos enseignes, les challenges sont nombreux... Foncez et rejoignez-nous, vous ne le regretterez pas »

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

Intermarché

ACCOMPAGNER l'expansion d'Intermarché sur le territoire

Intermarché est l'enseigne historique des Mousquetaires. Avec son modèle unique de **« Producteurs & Commerçants »**, l'enseigne défend le pouvoir d'achat de ses clients et leur permet de « Mieux Manger » en leur proposant des produits de qualité au meilleur prix. Intermarché dispose de **40 marques** (MDD) proposant plus de **10 000 produits** dont **84 % sont fabriqués en France.**

Après une carrière de près de dix ans dans la banque, **Savinien Carpentier** se lance dans l'entrepreneuriat en 2023. Lui et sa famille quittent le nord de la France pour s'installer à Bordeaux, où il dirige le point de vente Casino du quartier Caudéran. Un défi de taille pour débuter ce changement de vie, avec la transformation du point de vente en 12 jours avant la réouverture sous enseigne Intermarché. La mobilisation des collaboratrices et collaborateurs et le soutien d'autres adhérents ont fait de ce chantier une réussite.

Apport pour entreprendre chez Intermarché
** 250 K€ pour Intermarché Express*

à partir de **300 K€***

« Intermarché vit un tournant historique. C'est gratifiant et formateur pour un jeune entrepreneur de mener un projet de transformation d'enseigne. Ce n'est que le début de l'aventure ! Dans quelques mois, le point de vente adoptera le concept « FabMag » pour encore plus de performance »

Savinien Carpentier,
chef d'entreprise Intermarché à Bordeaux (33)

DÉVELOPPER le commerce urbain avec Intermarché Express

Intermarché Express compte **158 points de vente** et affiche un chiffre d'affaires d'un milliard d'euros en 2023. L'enseigne prévoit d'ouvrir **une vingtaine de nouveaux points de vente en 2024** sur tout le territoire. D'une superficie moyenne de 780 m² et localisé en centre-ville, Intermarché Express est le magasin principal pour les **courses quotidiennes de la clientèle urbaine.** L'offre compétitive, les larges amplitudes horaires et les services dédiés et innovants séduisent les consommateurs (livraison, click & collect, offre snacking variée, automates à pizza, etc.).

Passionnée de commerce et entourée de Mousquetaires, **Géraldine Sinopoli** se lance dans l'aventure entrepreunariale après une carrière dans le marketing et le merchandising. Elle étudie de nombreux projets avant de créer son Intermarché Express à Paris, place Bonsergent : un commerce optimisé pour répondre aux besoins des consommateurs urbains, avec 14000 références. Depuis, elle multiplie les initiatives pour plaire à ses clients et fidéliser ses collaborateurs, et a repris un supermarché à Buc (78) avec son frère Stéphane Sinopoli. Elle s'épanouit dans ces différents projets et challenges.

« La proximité qu'implique le commerce avec ses clients et ses équipes est un prérequis pour être un bon chef d'entreprise. Il faut aussi être capable d'innover, d'anticiper les attentes, se réinventer... Si vous aimez le commerce et l'humain, devenez Mousquetaires, vous vivrez une aventure d'une richesse infinie »

Géraldine Sinopoli,
chef d'entreprise Intermarché à Paris Bonsergent (75)

EXPLOITER une enseigne de bricolage du Groupement

Le **pôle Équipement de la Maison** des Mousquetaires est le **1er indépendant français du bricolage**, avec ses 657 points de vente (473 **Bricomarché**, 49 **Brico Cash**, 122 **Bricorama**, 13 **Tridôme**) : **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 et **Tridôme**, magasins de bricolage et jardineries situées dans la moitié Sud de la France.

Laurent Pussat a rejoint Les Mousquetaires en 2007 et est à la tête de deux points de vente Bricomarché dans le Loiret, aux côtés de son épouse Annie Pussat. Fort de son expérience de commerçant et d'entrepreneur, fortement engagé pour la vie économique locale, il devient Président des enseignes de bricolage en 2021. Sa mission est de piloter le développement des enseignes sur le territoire.

« Nos enseignes de bricolage sont incontournables. En France, un magasin de bricolage sur trois porte une enseigne Mousquetaires. Nous recrutons des profils variés, qui partagent la volonté d'entreprendre et de se projeter dans l'avenir. Les défis du quotidien sont passionnants ! »

Laurent Pussat,
Président des enseignes de bricolage des Mousquetaires et chef d'entreprise Bricomarché à Gien (45) et Saint-Père-sur-Loire (45)

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)

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)

J'ai 57 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)

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 (82)

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) et Intermarché à Glisy (80)

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)

POUR SUIVRE

les actualités du Groupement et de ses enseignes

Espace journaliste du site institutionnel Mousquetaires :

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

Compte X 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/

Page Facebook «Devenez Mousquetaires»

https://www.facebook.com/DevenezMousquetaires/?locale=fr_FR

Compte Instagram @_Changerdevie

https://www.instagram.com/_changerdevie/

Conception : sevanova.com

CONTACT PRESSE

Service presse Mousquetaires
presse@mousquetaires.com

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

les Mousquetaires

CHANGER DE VIE

Intermarché · Netto · BRICOMARCHÉ MAISON - JARDIN · BRICO CASH + de stock + de prix bas · bricorama · Roady CENTRE AUTO · Rapid Pare-Brise