



20/07/1966 (57 ans)
Nationalité Française
Marié, 3 enfants
Permis b

*** **

Saubion (40230)
***** - *****
*****@*****.***

Directeur général, directeur Hypermarché et Supermarché, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- août 2021 / aujourd'hui** **Employé**
Labeyrie (Saint Geours de Maremne 40)
- janv. 2018 / juin 2021** **conseil en gestion d'entreprise**
Perform'H Saint Hilaire de Bréthmas (Gard)
Accompagnement de PME à fort potentiel dans leur développement
Développement d'un programme automatisé et ergonomique d'analyse financière sur Excel 2016
- mai 2009 / déc. 2015** **Associé Système U**
PDG SUPER U Perpignan
Enjeux business : Relancer un magasin difficile (pertes 450 K€/an à la reprise) et préparer son agrandissement avant cession. Objectif atteint en 2015, puis cession du magasin à Système U, seul en capacité de financer le projet.
- Missions et compétences mises en œuvre :*
- * Valorisation de l'entreprise.
 - * Diagnostic stratégique et élaboration du plan de reprise.
 - * Pilotage complet de l'activité avec utilisation de logiciels de gestion commerciale, de gestion prévisionnelle, de gestion des ressources humaines, de gestion tarifaire avec l'utilisation d'un logiciel de simulation.
 - * Suivi de la comptabilité et de la paye en interne.
 - * Définition de la politique commerciale et d'investissements.
 - * Développement de l'assortiment local.
 - * Sécurisation du site.
 - * Contrôle du respect de la réglementation (hygiène/qualité, sécurité, droit social ...)
 - * Recrutement et suivi des collaborateurs.
 - * Reporting des éléments de gestion au comité de surveillance.
 - * Négociations avec les banques et avec les fournisseurs directs.
 - * Organisation de l'Assemblée Générale Système U Sud 2013 à Perpignan.
 - * Constitution du dossier « agrandissement », et obtention des autorisations auprès des pouvoirs publics (CDAC, permis de construire), auprès de la coopérative (autorisation d'enseigne), ainsi qu'auprès des propriétaires (autorisation d'agrandir et fixation du nouveau loyer).
 - * Elaboration avec un bureau d'étude du plan d'agrandissement et avec les équipes de Système U de l'agencement commercial du projet, dans la limite du budget prévisionnel établi en concertation avec l'ingénierie financière de la coopérative.
- sept. 2003 / août 2008** **directeur de l'HYPER U de Folelli**
Enjeux business : réorganiser l'entreprise et la rentabiliser. Objectif atteint du redressement de l'entreprise avec un résultat net de plus de 700 K€ en 2007.
- Missions et compétences mises en œuvre :*
- * Diagnostic stratégique et élaboration du plan de redressement.
 - * Repositionnement commercial de l'entreprise.
 - * Négociation d'un moratoire d'1.2 M€ sur cinq ans auprès de la coopérative pour

assainir la trésorerie en 2004.
* Réorganisation juridique et diminution importante du mandat de gestion de la holding, afin d'alléger la charge de la société d'exploitation en 2005.
* Pilotage complet de l'activité avec utilisation de logiciels de gestion commerciale, de gestion prévisionnelle, de gestion des ressources humaines et de gestion tarifaire avec l'utilisation d'un logiciel de simulation.
* Suivi de la comptabilité et de la paye en interne.
* Définition de la politique commerciale.
* Développement de l'assortiment local.
* Reporting des éléments de gestion auprès du PDG.
* Négociations avec les banques et supervision des managers dans leurs négociations avec les fournisseurs directs.
* Modernisation du magasin avec obtention d'un financement d'1 M€ en 2006.

* Animation du GEP Corse (Groupe d'Entente et de Propositions) en 2007/2008 durant la période d'arbitrage opposant les associés Corses à la coopérative. Participation active pour le maintien dans l'enseigne avec proposition de solutions.
* Contrôle du respect de la réglementation (hygiène/qualité, sécurité, droit social ...)
* Recrutement et suivi des collaborateurs.
* Négociations avec le Comité d'Entreprise (NAO) et présidence du CHSCT.
* Mise en place de l'intéressement des salariés.
* Réorganisation et constitution d'une équipe de direction en vue de mon départ.

juil. 2000 / août 2003

directeur

SUPER U de Castres (Tarn)

Enjeu business : garder une dynamique positive, augmenter la progression du magasin avant son transfert et son agrandissement.

Missions et compétences mises en œuvre :

* Administrateur de la société à la demande du PDG.
* Définition de la politique commerciale en concertation avec le PDG et gestion tarifaire avec l'utilisation d'un logiciel de simulation.
* Contrôle du respect de la réglementation (hygiène/qualité, sécurité ...)
* Recrutement et suivi des collaborateurs.

sept. 1987 / juin 2000

cadre

groupe Familial (Landes)

sept. 1987 / juin 2000

groupe Familial (Landes)

Enjeux business et personnel : Contribuer à la consolidation et à la constitution d'un groupe familial.

Occuper plusieurs postes à responsabilités: Supermarchés, poissonnerie, traiteur.

févr. 1987 / août 1987

poissonnier

Paris

mars 1986 / févr. 1987

Service National

DIPLOMES ET FORMATIONS

juin 2021 / juil. 2021

Certification ENI Excel (niveau avancé)

ENI

juin 2016 / nov. 2017

MBA (IHFI) Master II; spécialité finance - BAC+5

Paris I Panthéon-Sorbonne

- sept. 2011 / juin 2012** **Formations « associé Projet »**
Force U.
- sept. 1999 / juin 2000** **Gestion et Management Stratégique**
ICG (IFG)
- sept. 1998 / juin 1999** **BTS comptable; Cycles de formations d'Associé : « Projet et Performance » - BAC+2**
académie de Bordeaux; Force U.

COMPETENCES

Management, vision stratégique combinée à la mise en oeuvre opérationnelle,
Certification Excel, Capacité d'adaptation

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Académique
Espagnol Académique

CENTRES D'INTERETS

Rugby, Equitation Western, Economie, commerce, coaching, finance, histoire, Voyages : Chili, USA, Pologne, Allemagne, Suisse, Autriche, Italie, Espagne, Portugal