



BERTRAND DUFOUR

DIRECTEUR GENERAL, COMMERCIAL ET MARKETING

INDUSTRIE | GMS | CHR & RHF | MDD & MARQUES

COORDONNÉES

- 📍 Avignon
- ☎ +33(0)761426274
- ✉ bertrand.dufour58@gmail.com
- 🔗 [Bertrand DUFOUR | LinkedIn](#)

OBJECTIFS DE CARRIERE

- DG, Direction de BU / Filiale
- PME/ETI/Groupes
- Coordination internationale
- Industrie agro ou technique
- GMS, CHR/RHF

SITES INTERNET

- <https://www.bertranddufour.com>
- www.akademia-inspiracji-makro.pl

REALISATIONS

- Plusieurs **retournements** réussis
- **Produit de l'année 2025** :  **FUCHS Sprays**
- **Ouverture** Metro : Japon
- **Vente** Metro : Grèce
- **Pré M&A / Due diligence** pour FUCHS
- **Lancement** site industriel de 6 lignes certifié IFS Food
- **Création concept unique** : www.akademia-inspiracji-makro.pl, dupliquée sur 10 pays
- **Croissance** de la marge (+5pp) : Metro et Honeywell:
- **Distinctions** : Grand prix Marketing 2008 ; Meilleure émission culinaire sur CANAL+ (Pologne); Prix de la Communication Digitale 2022 (France)

PROFIL

Directeur Général trilingue français/anglais/polonais, expert en transformation de business unit et croissance rentable avec 30+ ans d'expérience internationale dans l'industrie agroalimentaire, en GMS et CHR. Spécialiste environnements matriciels et des PME/ETI, leader du changement et de la création de valeur. Forte expertise en gestion P&L et en innovation. Je structure les stratégies omnicanales et le fort développement de Marques et MDD en juste équilibre pour assurer une croissance rentable. J'ai une véritable approche « hands-on » nécessaire à la gestion des PME : une gestion quotidienne et opérationnelle, agilité, engagement avec les équipes, petites ou grandes, pour assurer un pilotage direct des projets.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Directeur Commercial France & Export | au CODIR 09/2024 - aujourd'hui
Groupe EMMI – SCHOEPFER Avignon produits laitiers, fromages

- Refonte assortiment (200 références) : MDD & Marques (GMS & RHF)
- Repositionnement stratégique de la filiale française
- Co-Pilotage d'une structure de 50 personnes, 25M€ de CA
- Négociations GMS, gestion des prestations clients clés (Lactalis, LFO)
- Négociations achats matières premières : amélioration de la marge
- Mise en place d'un partenariat stratégique avec La Fermière
- Création d'un nouvel canal de distribution en surgélation
- Coordination Projets et reporting vers Siège EMMI (Luzernes)

Directeur Général France, Italie & Belgique 03/2017 - 05/2024
Groupe FUCHS - Avignon, Leader Européen Herbes & Epices

35M€, 110 personnes, 1350 produits MDD et marques pour le GMS et Food Service

- Conduite transformation PME familiale en acteur majeur sur ses marchés
- Croissance équipe de 25 à 110 personnes gouvernance PME participative
- Développement sourcing direct producteurs
- Mise en place des process industriels et commerciaux
- Implémentation S&OP, lean production, 5S, TRS, ERPs (VIF, SAGE 100C)
- Ouverture et animation d'un réseau de 1300 points de vente en GMS
- Triple la PDM marques, 35% PDM MDD
- Évolution des modes de management « grands groupes » vers une approche très opérationnelle et multi-casquettes typique PME

Directeur Général Bruxelles 05/2016 - 12/2016
Kelly Deli - Bruxelles, Produits Sushi et asiatiques en GMS

25M€, 150 salariés, 250 produits, franchise souple

- Gestion 53 points de vente GMS, restructuration et relance

Directeur Ventes, Marketing & Achats EMEA | COMEX 05/2014 - 03/2016
Honeywell - Manchester, Leader en technologies industrielles

500 M€ – 2M€ budget Marketing MDD & OEM– 60 reports, 4 directs, gestion P&L

- Gestion, animation de 12 pays
- Développé, déployé des stratégies de Vente, Marketing et Achats
- Développement du « Value Pricing », redéfinition USP de l'entreprise
- Création d'un cycle de vie client automatisé, KPIs, génération de leads

FORMATION

Maîtrise / MBA : Gestion des entreprises, 01/1989 - 04/1992

Institut Supérieur de Gestion - Paris
L'ISG est habilité par la CEFDG, son diplôme est visé par l'État avec grade de Master

FORMATIONS AUTRES

- Compétences interculturelles (HEC)
- Gestion du changement (Metro AG)
- Managing Complexity (Metro AG)
- École de vente Xerox (Californie)

COMPÉTENCES

- Leadership
- Managériales
- Commerciales & Marketing
- Financières
- Interculturelles & Matricielles
- Innovation & Création de valeur

LANGUES

- Français (langue maternelle)
- Anglais (bilingue)
- Polonais (opérationnel)

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Squash, tennis de table, échecs
- Etude des groupes sociaux
- Aide aux communautés locales

AUTRES

Depuis 2017 *SPICERR Epices et Herbes*

- Stratégie de go-to-market Europe
- Support à la levée de fonds
- www.spicerr.com

18 ans en Direction Achats, Ventes, Marketing, Synergies Internationales
Groupe METRO AG Food et Non Food 10/1996 - 12/2013

Directeur des Ventes et Marketing | CODIR 05/2011 - 12/2013
Metro C&C Grèce - Athènes
300 M€ CA – 2M€ budget – 7 personnes directes, 50 indirectes, P&L, CODIR

- Restructuré Achats & Marketing, résultats CA +10%, marge +1,5pp
- Gammes MDD & Marques
- Cession à Sklavenitis (Distributeur local)

Directeur Europe Ouest & MENA Ventes et Marketing 09/2008 - 04/2011
Metro C&C International - Düsseldorf
5,4 Md€, 16 pays, 150 personnes indirectes

- Recrutement, best practices, synergies, travail matriciel, transformation
- Accélération croissance à +11% en relayant 5 MDD majeurs en 360°
- Réduction de la complexité (Achats, Ventes, Catman, etc...)

Directeur des Ventes et du Marketing BTB 04/2004 - 08/2008
Metro C&C Pologne - Varsovie
300 M€, 5 reports directs, 80 indirectes

- Création du département Marketing & Commercial BTB
- Rédaction du plan marketing sur 3 ans (équipes, processus, structure)
- +40% de croissance du CA, 70% de rétention, +20% d'acquisition

Directeur des Achats Non-Alimentaire 03/2002 - 03/2004
Metro C&C Japon - Tokyo
80 M€, 6 rapports directs

- Ouverture un nouveau pays pour le Groupe
- Création de 5.000 références produits (MDD & Marques)
- Construction de 3 entrepôts (négo autorités locales, plan, merchandising)

Acheteur National 09/2000 - 02/2002
Metro C&C France - Nanterre
200 M€, 1 report direct, 2 secteurs d'achats

- Développer le CA des secteurs « sucrée » puis DPH (MDD et Marques)
- Reconstruction gammes, gestion fournisseurs : croissance 10% du CA

Responsable Marketing – Offre 10/1998 - 08/2000
Metro C&C France - Nanterre
4 M€ 1 report direct

- Créer l'approche Marketing – Offre - Solutions Professionnelles
- Mise en place d'équipes transversales et de travail matriciel
- Création de MDD et marques Food, Non Food et Services

Commercial Grands Comptes 10/1996 - 09/1998
Metro C&C France - Nanterre

- Commercialisation de l'offre bureautique (institutions)

Responsable grands comptes 07/1994 - 09/1996
XEROX - Paris

Chef de publicité 05/1992 - 06/1994
Grey Paris - Boulogne-Billancourt