



BERTRAND DUFOUR

DIRECTEUR GÉNÉRAL

CONTINUITÉ ET CONTEXTES DE TRANSFORMATION EN PME / ETI

Directeur Général avec près de 30 ans d'expérience en fonctions de direction dont 10 ans en Direction Générale en contextes de continuité, transformation, de redressement et de croissance contrainte, en France et à l'international. Très impliqué sur le terrain, j'interviens personnellement sur les leviers clés de création de valeur : trésorerie, marges, discipline commerciale, pricing, canaux de distribution, organisation, clients stratégiques et efficacité opérationnelle.

J'ai piloté des trajectoires de création de valeur mesurables, combinant structuration de la gouvernance, accélération commerciale et maîtrise industrielle, avec des résultats durables sur le chiffre d'affaires, l'EBITDA et le cash-flow.

Mon approche combine trois dimensions complémentaires : une forte transversalité sectorielle fondée sur la maîtrise des fondamentaux invariants de la performance ; un leadership à spectre complet, du scaling d'une PME de 10 M€ à la direction d'une business unit internationale ; et la capacité à relier opérations traditionnelles et leviers technologiques.

CONTACT

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

POSTES RECHERCHÉS

- Direction Générale, Direction de BU
- Continuité et Transformation
- PME | ETI, filiale Groupe

DISPONIBILITÉ : FÉVRIER 2026

COMPETENCES CLES

- Retournement P&L, Transformation Commerciale & croissance de l'EBITDA
- Opérations multi-pays
- Fusions-acquisitions, due diligence & cessions
- Stratégie de pricing & optimisation des marges
- Conduite du changement & scaling
- Développement de Marques de Distributeur (MDD) & de Marques
- Lancement de sites industriels & certification IFS
- Leadership matriciel & interculturel
- Transformation digitale & S&OP

RÉALISATIONS CLÉS

- Plusieurs retournements réussis (PME / filiales)
- Ouverture pays : Metro Japon
- Cession de filiale Metro : Grèce
- Création et certification d'un site industriel IFS Food

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Directeur Commercial | Mandat de Transformation 09/2024 – 10/2025
EMMI Avignon – France & Export FMCG / PGC, GMS / produits laitiers

Mission 1 an : Transformation & Retournement de la filiale française

- Plan stratégique pour la filiale française, élaboration du go-to-market
- Refonte assortiment des Marques et lancement nouvelle gamme
- Co-pilotage d'une structure de 50 personnes, 25 M€ 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 commercial stratégique avec La Ferrière
- Optimisation de la performance opérationnelle avec un processus S&OP

Directeur Général | FMCG / PGC, GMS / Retail 03/2017 - 05/2024

Groupe FUCHS - Avignon, Leader Européen Herbes & Epices

Conduite transformation PME filiale en acteur majeur sur ses marchés

De 18 à 35 M€, 110 personnes, 1350 produits MDD, Marques pour la GMS et CHR

- Mise en place d'une gouvernance PME et d'un reporting Groupe
- Business Plan : généré +23 % CA vs 2017, +39 % EBIT +44 % EBITDA
- Création CODIR, équipes commerciales et réseau d'agents commerciaux
- Création d'un site de production de 45 personnes certifié IFS Food
- Triplé les parts de marché des Marques, porté à 35 % celles des MDD
- Croissance équipe de 25 à 110 personnes, mise en place d'un CSE
- Mise en place de process sourcing, industriels et commerciaux
- Implémentation S&OP, lean production, 5S, TRS, ERPs (VIF, SAGE 100C)
- Gestion multi-sites et animation de 1300 points de vente en GMS

Directeur Général | FMCG / PGC, GMS / Retail 05/2016 - 12/2016

Franchise Kelly Deli - Bruxelles, Produits Sushi et asiatiques en GMS

Mission : structuration de l'activité et redressement opérationnel réseau multi-sites.

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

- Mise en place gouvernance claire : juridique, RH, reporting, pilotage
- Restructuration du réseau de 53 points de vente
- Refonte des processus RH (recrutement, formation, performance).
- Consolidation de la gestion de trésorerie et du ROI sur chaque kiosk

FORMATION

MBA

ISG (Institut Supérieur de Gestion)

Gestion des entreprises, L'ISG est habilité par la CEFDG, son diplôme est visé par l'État avec grade de Master

PROGRAMMES

DIRIGEANTS

- Compétences interculturelles (HEC)
- Gestion du changement (Metro AG)
- Managing Complexity (Metro AG)
- Ecole de Vente Xerox (Palo Alto)

LANGUES

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

CONSEIL STRATEGIQUE

- Depuis 2019 – SPICERR (FoodTech / Smart Kitchen)
- Conseil au fondateur sur la stratégie de go-to-market Europe
- Contribution à la structuration de l'offre, du modèle économique et du positionnement
- Appui à la préparation investisseurs (narratif, supports, equity story)

Directeur Ventes, Marketing & Achats | COMEX 05/2014 - 03/2016

Honeywell EMEA - Manchester, Leader en technologies industrielles B2B

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

- Gestion multi-sites et multi-pays, pilotage budgétaire pour 12 pays
- Conduite d'un plan de transformation commerciale et opérationnelle à l'échelle EMEA, alignant Ventes, Marketing, Achats et Supply
- Développement du « Value Pricing », redéfinition USP de l'entreprise

METRO CASH & CARRY – 1996 – 2013 (17 ans)

Évolution progressive au sein du Groupe Metro, de fonctions commerciales vers des postes de direction Ventes & Marketing en France et à l'international (Europe & Japon).

POSTES CLÉS & RÉALISATIONS

- **Directeur Ventes & Marketing** – Grèce (2011–2013)
Co-pilotage de la cession à un distributeur local
+10 % de CA, +1,5 pp d'EBIT
- **Directeur Ventes & Marketing Europe** (2008–2011)
Pilotage de la transformation commerciale sur 16 pays ;
croissance +11 %
- **Directeur Ventes & Marketing** – Pologne (2004–2008)
Création de la fonction B2B Ventes & Marketing ; +10 % de croissance annuelle, +2 pp d'EBIT, 70 % de rétention clients.
Création concept unique : www.akademia-inspiracji-makro.pl,
duplicquée sur 10 pays
- **Directeur Achats Non Alimentaire** – Japon (2002–2004)
Co-pilotage de l'ouverture de Metro Japon ; création de 5 000 références, construction de 2 entrepôts
- **Acheteur National** – France (2000–2002)
Négociations nationales en Sucrée et DPH
- **Responsable Marketing – Offre** (1998–2000)
Création de l'approche Marketing de l'offre B2B
- **Ingénieur Commercial Grands Comptes** (1996–1998)

Débuts de carrière (1992–1996)

- Responsable Grands Comptes (B2B) - XEROX
- Chef de Publicité (agence de communication) - Grey Paris