



# BERTRAND DUFOUR

DIRECTEUR GÉNÉRAL - PROFIL INDUSTRIEL,  
COMMERCIAL, MARKETING & INTERNATIONAL

## COORDONNÉES

- 📍 656 chemin du moulin, 84450, Saint-Saturnin-les-Avignon
- ☎️ 0033(0)761426274
- ✉️ bertrand.dufour58@gmail.com

## SITES WEB, BOOKS, PROFILS

- <https://www.linkedin.com/in/bertrand-dufour-217999b/>
- <https://www.bertranddufour.com>

## FORMATION

**Maîtrise** : Gestion des entreprises, 01/1989 - 04/1992  
**Institut Supérieur de Gestion** - Paris  
- Mention Bien  
L'ISG est habilité par la CEFDG, son diplôme est visé par l'État avec grade de Master

## FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

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

## RÉALISATIONS

- **Plusieurs** repositionnements d'entreprises réussis
- **Ouverture** réussie d'un nouveau pays pour le Groupe Metro : **Japon**
- **Lancement** site industriel de 6 lignes de production, certifié IFS Food
- **Création concept unique** BTB chez Metro AG: [www.akademia-inspiracji-](http://www.akademia-inspiracji-)

## PROFIL PROFESSIONNEL

Directeur Général à dominante industrie agro-alimentaire, j'ai à mon actif des réussites locales et internationales au cours d'une carrière de près de 30 ans, dont 18 à l'international. D'esprit entrepreneur, je suis spécialiste des catégories FMCG et du Food service. Mon expérience s'étend des PME en gestion "hands-on" au management matriciel de larges équipes pluridisciplinaires. Gestionnaire du changement, mon style de management est participatif. L'humain, l'équipe, le travail en commun sont au centre de l'équation et je comprends les enjeux sociaux d'aujourd'hui et leur importance majeure au sein de la performance. J'améliore l'activité de façon continue en rationalisant les opérations et en installant les process nécessaires et suffisants. Orienté croissance forte rentable, j'optimise les bénéfices en recherchant les synergies. Enfin, j'ai expérimenté avec succès la transposabilité de mes compétences d'une industrie à une autre.

## PARCOURS PROFESSIONNEL

**Directeur Général, 03/2017 - Actuel**

**Groupe FUCHS** - Monteux - CDI

Leader EU Agroalimentaire Condiments Retail et Industrie

Mission : Repositionner la filiale Franco-Belge et assurer sa pérennité via la restructuration complète de l'entreprise.

- Résultats financiers : +23% CA vs 2017, +39% net EBIT
- PDM marques x3 en 5 ans et 35% du marché des MDD
- Lancement catégories adjacentes (Tex Mex) et Innovation
- Création Force de Vente nationale et réseau d'Agents
- Négociations nationales et régionales avec la GMS
- Transformation culturelle vers une culture participative
- Transformation digitale réussie (RS, processus)
- Augmentation des effectifs de 25 à 100 salariés
- Mis en place CSE, Présidence des Instances Sociales
- Création du site de production pour l'Europe du Sud, IFS Food en 2021, 2022 et 2023, amélioration continue
- Investissements (3M€)
- Définition et direction de l'approche Retail International pour le Groupe, nommé DG de la filiale Italienne en 2022

**Directeur Général, 05/2016 - 12/2016**

**Kelly Deli** - Bruxelles - CDI

Mission: Restructurer l'entreprise et relancer la croissance

- Direction, gestion P&L
- Développement de 53 points de vente
- Management de 150 salariés

**Directeur Marketing & Achats EMEA, 05/2014 - 03/2016**

**Honeywell** - Manchester - CDI

500 M€ – 60 reports, 4 directs, gestion P&L

Mission : Leadership des développements stratégiques et opérationnels Ventes, Achats et Marketing pour EMEA

- Mise en place d'une organisation matricielle et locale

makro.pl, dupliquée sur 10 pays

- **Croissance** de la marge (+5pp) grâce au lancement du travail matriciel chez Metro et Honeywell: optimisation Achats & Valeur & Organisation
- **Distinctions** : Grand prix Marketing 2008 pour Best GTM, Meilleure émission TV sur CANAL+ Pologne, Prix de la Communication 2022 pour FUCHS en RS

## COMPÉTENCES

- **Leadership**: vraies valeurs, stabilité émotionnelle, empathie, culture participative et pouvoir de décision
- **Managériales** : Gestion de groupes Marketing, Achats, Ventes, Finance, supervision RH et recrutement, Présidence des comités et instances
- **Commerciales** : 30 ans de développement local et international en BTB & BTC en Retail et Food Service chez le distributeur ou fabricant
- **Financières**: gestion pragmatique du P&L, focus marge, coûts, bénéfices, analyse performance, correctifs, choix investissements
- **Stratégiques et opérationnelle** : planning stratégique et esprit "hands-on"
- **Interculturelles** : travail sur 7 marchés (Europe & Asie)
- **Matricielles** : Coordination internationale (MENA, EMEA)
- **Spécialités**: création de poste, agent du changement, détection des synergies et des leviers de croissance

## LANGUES

Français

Langue maternelle

Anglais

Bilingue

Polonais

Opérationnel

## CENTRES D'INTÉRÊTS

- Squash
- Echecs
- Etude des Groupes sociaux
- Aides aux communautés locales

- Mise en place process NPD et NPI, refonte totale gammes
- Déployé la stratégie sur 3 ans Vente, Marketing et Achats
- Développement du « Value Pricing », et USP de l'entreprise
- Création Cycle de vie clients, KPIs, génération de leads
- Création d'une plateforme E-learning, d'outils FDV & KAM

**Metro AG | 18 ans Achats, Marketing, Ventes, 10/1996 - 12/2013**  
**Metro Cash & Carry International - CDI**

**Directeur Ventes et Marketing BTB & BTC Athènes, Grèce**  
**mai 2011 - déc. 2013**

300 M€ CA – 2M€ budget – 7 personnes directes, 50 indirectes, responsabilité P&L, membre du CODIR

Mission : Repositionner Metro C&C sur le marché Grec

- Restructuré les Achats et Marketing, résultats CA (+10%) et marge (+1,5pp)

**Directeur Ventes et Marketing Europe de l'Ouest & MOAN**  
**sept 2008 - avril 2011 - Création de poste, Düsseldorf HO**

5,4 Md€, 16 pays, 150 personnes indirectes

Mission : Duplication du concept créé en Pologne en Europe

- Recrutement d'équipes locales, développement d'une culture Marketing et d'un travail matriciel transversal
- Accélération croissance à +11%, relayant 5 marques en 360
- Réduction de la complexité (Achats, Ventes, stocks, etc...) en répondant mieux aux besoins communs des client BTB

**Directeur Ventes et Marketing BTB avril 2004 - août 2008 Création de poste, Varsovie, Pologne**

300 M€, 5 reports directs, 80 indirects

Mission : Remonter les marges grâce au core business

- Création du département BTB Food Service, rédaction du plan Marketing, Ventes et Offre sur 3 ans (4Ps)
- Résultats! +40% CA, 70% de rétention, +20% d'acquisition
- Création d'un concept unique : l'Académie d'Inspiration www.akademia-inspiracji-makro.pl dupliquée sur 10 pays

**Directeur Achats Non Food mars 2002 - mars 2004 Création de poste, Tokyo, Japon**

80 M€, 6 rapports directs

Mission : Ouvrir un nouveau marché pour le Groupe

- Création réussie de 5.000 références et participation à l'ouverture de 2 entrepôt à Tokyo (négociations autorités locales, plan, merchandising)
- Embauche et management du département Achats

**Acheteur National Sept 2000 - fév 2022, Nanterre, France**

200 M€, 1 rapport direct, 2 secteurs d'achats

Mission : Développer le CA des secteurs « sucrée » puis DPH

- Reconstruction gammes, gestion fournisseurs, +10% CA

**Responsable Marketing - Offre oct. 1998 - août 2000 Création de poste, Nanterre, France**

4 M€ 1 subordonné direct

Mission : Créer l'approche Marketing – Offre - Solutions BTB

- Mise en place d'équipes transversales et de travail matriciel pour transformer la pensée en silo vers du collaboratif
- Création de solutions et d'outils professionnels

**KAM Oct 1996 - sept 1998, Nanterre, France**

Mission : Ventes gammes bureautiques aux Ministères

**Responsable grands comptes, 07/1994 - 09/1996**

**XEROX** - Paris - CDI

Commercialisation de la gamme de produits bureautiques

**Chef de publicité, 05/1992 - 06/1994**

**Grey Paris** - Boulogne-Billancourt - CDI

Coordination de campagnes pour Nike, Canon Photo, Pantène