



**Le Groupement
Les Mousquetaires**

Les Mousquetaires : qui sommes nous ?



Plus de 3 000 chefs d'entreprise*



150 000 collaborateurs et collaboratrices



Près de 4 000 points de vente en Europe*



9 enseignes



4 pays d'implantation



45,3 milliards d'euros de chiffre d'affaires*

Intermarché **Netto**

BRICO MARCHE

BRICO CASH
à la caisse - de plus en plus

BRICORAMA

ROADY
CENTRE AUTO

American CARWASH

Rapid Pare-Brise

IZYSCOOT
VOTRE MÉCANO 3 ROUES EN BAS DU BUREAU

*Chiffres au 31/12/2019 (AgroMousquetaires et carburant inclus)

3000 chefs d'entreprises : 3 métiers



Equipement de la Maison



3^{ème} acteur du bricolage en France
850 magasins en Europe,
CA chiffre d'affaires 2019 : 3,59 Mrds € (+3,45%)



Alimentaire



3^{ème} enseigne alimentaire en France
2659 magasins en Europe, 15% de part de marché, CA : 37,2 Mrds € carburant inclus (+1,9%)



Mobilité



Près de 400 centres d'entretien
350 millions d'euros de chiffre d'affaires
(Roady : +2,7% en 2019)



*Chiffres au 31/12/2019

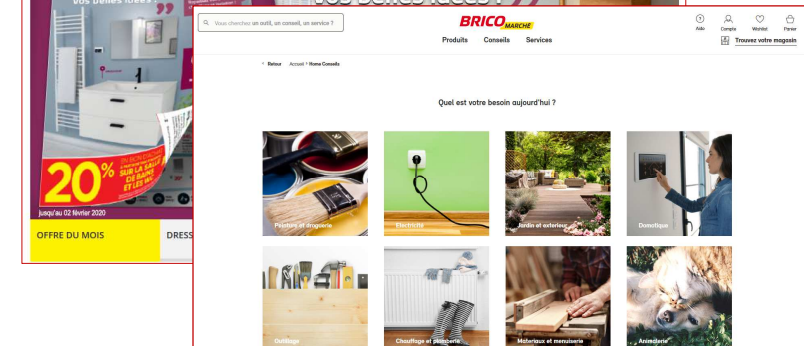
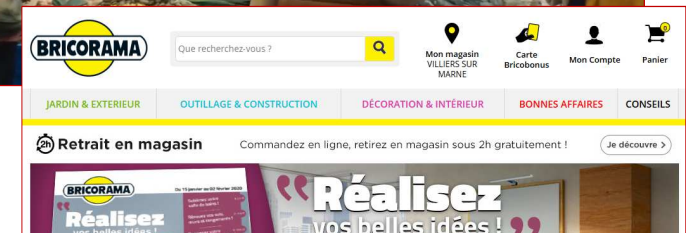
L'audace d'innover



Nouveaux concepts points de vente



Digital retail et services associés



Innovations produits



Un modèle unique



Des opportunités de carrières sans limite
300 métiers différents, des parcours professionnels variés et le développement de vos compétences



Un ancrage territorial et économique dense avec nos points de vente, 62 unités de production alimentaire et 40 bases logistiques.



Le Graduate Program Mousquetaires

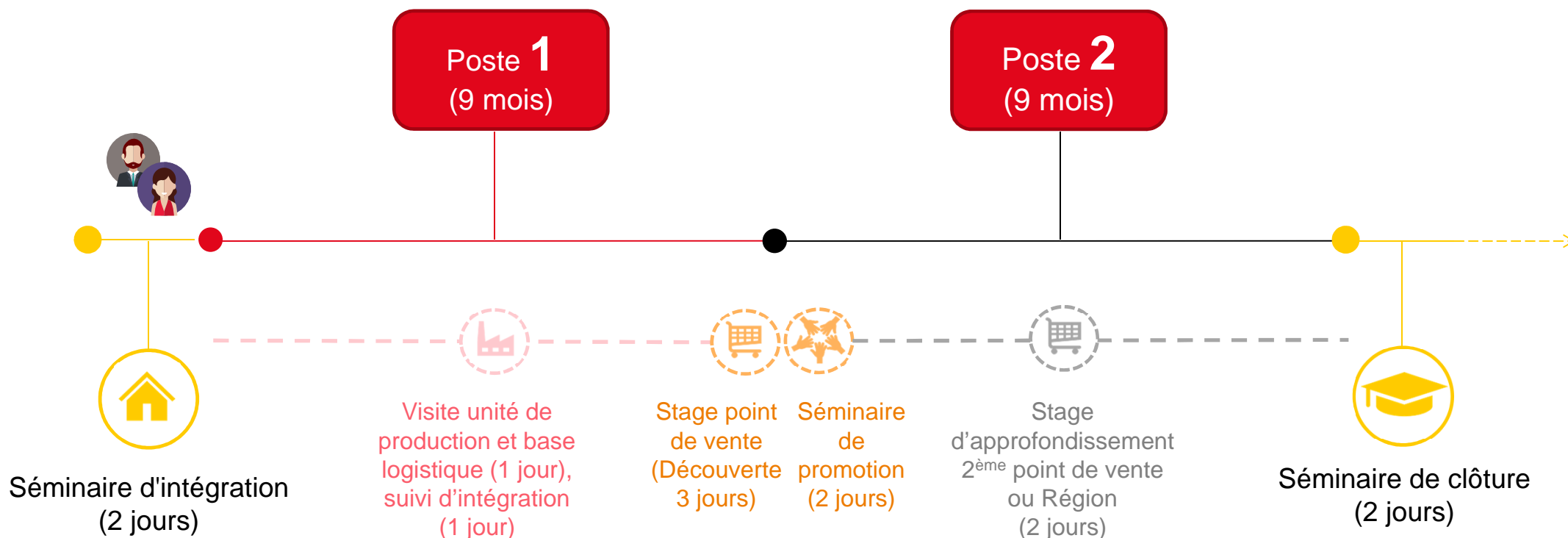
Le Graduate Program Mousquetaires en synthèse



Un accélérateur de carrière pour occuper un poste de direction.



Un **CDI** avec un parcours de 18 mois - 2 postes (missions)



Le Graduate Program Mousquetaires – Le recrutement



Intégrez notre Graduate Program.

1

Dépôt de candidature
du 9 mars au 3 avril 2020



Entretien
Adhérent métier
et DRH Groupe - **Avril**

2

3

Présentation individuelle en
conseil d'administration avec les
Adhérents métiers et DRH - **Avril**



Confirmation aux
candidats retenus et
signature du contrat - **Mai**

4

5

Intégration de la promotion
au 1^{er} septembre 2020



Rejoignez-nous !



Nous contacter :
groupelement_academie@mousquetaires.com

Les postes proposés



Missions

- Préparer et suivre la réalisation des projets issus du Plan stratégique Producteurs & Commerçants (plan stratégique de l'entreprise à 3/5 ans)
- Préparer les projets transverses : cadrage, roadmap, gouvernance, faisabilité et KPIs des projets
- Garantir la bonne exécution du projet : manager les parties prenantes, animer les instances,, assurer le reporting et anticiper les risques,
- Communiquer sur l'avancée des projet

Activités principales

Communiquer sur l'avancée du projet

- Participer aux différentes présentations liées au projet
- Reporter régulièrement de l'avancement aux différentes parties prenantes



Garantir la bonne exécution du projet

- Manager les parties prenantes internes et externes (prestataires, fournisseurs, ...).
- Animer les instances de pilotage du projet.
- Assurer un reporting de la bonne conduite du projet (réponses aux objectifs, respect des indicateurs de performance) au Responsable de projets stratégiques.
- Gérer et anticiper les risques et les aléas sur le projet.
- Alerter sa hiérarchie de toute déviation et tenir informé les autres membres de l'équipe de projet.

Préparer les projets transverses qui découlent du Plan stratégique

- Participer au cadrage du projet (contexte, objectifs, opportunités et méthodologie de conduite de projet).
- Définir la roadmap de conduite du projet et la gouvernance.
- Construire l'étude de faisabilité (budget, ressources nécessaires, expertise...).
- Définir les indicateurs de performance du projet.

Compétences

Organisé

Qualités d'écoute

Esprit d'équipe

Qualités relationnelles

Analyse et synthèse

Formation

Niveau Bac+5 au sein d'une école de commerce,, management, université, école d'ingénieur, Maîtrise du pack office et outils de gestion de projet

Missions

- Accompagner les pôles de performance et les fonctions support avec des prestations de conseil adaptées à leurs besoins, pour définir leurs stratégies et les aider à les rendre opérationnelles,
- Capitaliser en interne le savoir et l'expérience acquis au travers des missions réalisées,
- Partager nos méthodes, nos outils pour diffuser accompagner la montée en compétences et essayer les meilleures pratiques dans le Groupement,

Activités principales

Participer au développement du conseil interne

- Participer à la création, à l'amélioration, à l'organisation et à l'utilisation des connaissances et des expériences du Conseil interne
- Capitaliser sur les missions
- Produire à usage interne des notes, fiches,...
- Participer à l'animation de la communauté Conseil interne

Accompagner les réflexions et rendre les stratégies opérationnelles

- Accompagnement de réflexions et de la démarches stratégiques
- Mise en œuvre des stratégies : structuration et pilotage de programmes de transformation

Epauler les organisations pour améliorer leur performance

- Diagnostic de performance (organisation, processus, outils)
- Définition de fonctionnements cibles (gouvernance, organisation, processus)
- Accompagnement de la mise en œuvre

Participer à l'aboutissement des projets en impliquant et en motivant mieux les équipes

- Construire les bases de la segmentation clients à l'aide des statistiques et données de consommation
- Participer à la conception de modèles de détection des insights et des opportunités de marché.
- Tester, contrôler la qualité et la cohérence des bases de données.



Compétences

- | | |
|--------------|-------------------------------------|
| Rigueur | Qualités d'écoute et relationnelles |
| Curiosité | Capacité d'analyse et synthèse |
| Bonne écoute | Sens du service et du résultat |

Formation

Formation supérieure (bac+4/5 : Ecole de commerce/ management, école d'ingénieur, université ou Sciences Po)
Connaissance des méthodes de gestion de projet (classique ou en mode agile), du lean management, des méthodes de diagnostic
Maîtrise du pack office et des outils de gestion de projet



Missions

- Encadrer la création, la réalisation et l'animation de projets (internet, mobiles, multimédia, multicanaux, commerciaux etc.)
- Piloter et coordonner le déploiement des principaux projets de la Direction, en lien avec les équipes techniques et les différentes directions
- Animer la stratégie de la direction à travers le déploiement des projets

Activités principales

Créer, suivre et communiquer des tableaux de reporting sur l'encourt des projets

Opérer une veille et benchmarker le marché dans son périmètre

- identifier les tendances du moment et les innovations

Anticiper, identifier les risques et les gérer, proposer des solutions à la direction ou aux experts métiers et s'assurer de leurs traitements

Assurer la gestion des projets

- Recueillir de l'expression des besoin, architecture, ressources, ROI, retroplanning, construction de cahier des charges, conduite du changement
- Coordonner le déploiement avec les équipes techniques et les différentes Directions
- Coordonner le déploiement avec les équipes techniques et les différentes Directions
- Suivre et s'assurer de la réalisation des livrables (calendrier, qualité, risques et budget)
- Animer des ateliers de travail, et les instances de pilotage
- Mettre en place et mettre à jour les process découlant des projets

Mettre en place et mettre à jour les process découlant des projets

Compétences

- Organisé
- Sens des résultats
- Anticipation
- Esprit d'équipe
- Qualités d'écoute et relationnelles
- Capacité d'analyse et synthèse

Formation

Niveau Bac+5 au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur,
Connaissance des méthodes de gestion de projet
Maîtrise du pack office et des outils de gestion de projet

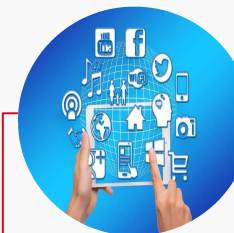
Missions

- Construire les bases du datamining Equipement de la Maison par la valorisation des données du fichier clients
- Participer à l'évolution de l'écosystème data d'un point de vue fonctionnel
- Construire les bases de la segmentation/profilage client, mettre en place des reportings automatiques nécessaires au CRM

Activités principales

Optimisation des actions marketing de l'entreprise

- Optimiser le ciblage des campagnes de marketing direct
- Mesurer le ROI de l'ensemble des actions marketing de l'entreprise.
- Construire et optimiser les scores d'appétence
- Réaliser des études statistiques pour les clients internes et la direction générale.
- Présenter les résultats des études réalisées aux clients internes.



Extraction, uniformisation et structuration des données clients

- Collecter, sélectionner et valider les données clients pertinentes
- Participer à la stratégie data et à la structuration des données.
- Améliorer la qualification des bases de données clients de l'entreprise.
- Déterminer les outils et méthodes d'acquisition de données

Analyses prédictives et développement de la connaissance client

- Construire les bases de la segmentation clients à l'aide des statistiques et données de consommation
- Participer à la conception de modèles de détection des insights et des opportunités de marché.
- Tester, contrôler la qualité et la cohérence des bases de données.

Compétences

Rigueur

Esprit d'analyse

Curiosité

Sens du service

Bonne écoute

Formation

Niveau Bac+5 au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur,
Maîtrise des outils de data management (SAS, SPSS, Salesforce Marketing Cloud, Excel, Access...)
Maîtrise fonctionnelle des bases de données SQL et no-SQL

Missions

- Piloter l'ensemble de la fonction contrôle de gestion de la filière : industrie, commerce, achat, administratif
- Piloter et améliorer la performance gestion au service du business, de la stratégie et de l'amélioration continue
- Appuyer le directeur du contrôle financier dans le pilotage des opérations

Compétences

- Organisation **Être force de proposition**
- Rigueur **Sens de l'analyse et de la synthèse**
- Proactivité

Activités principales

Construction mensuelle des comptes d'exploitation par site (2 usines et 4 bases logistiques) à destination des responsables opérationnels

Contribuer à la monter en compétences des équipes

- Optimiser et accompagner la mise en place de nouveaux outils de pilotage et de gestion
- Fédérer les équipes contrôle de gestion et opérationnels

Réaliser le suivi budgétaire par site et ligne de dépenses

- Validation et construction avec les équipes des prix de revient industriels
- Réconciliation comptabilité matière et analytique
- Supervision calcul valorisation des stocks et provisions
- Construction et suivi des marges brutes par site

Tenir le rôle support MOA sur les SI finances et gestion

- Finaliser la stabilisation de SAP et des processus associés
- Contribuer à la mise en place d'un ERP de gestion de production

Optimise et développe la fonction contrôle de gestion de la filière

- mise en œuvre de KPI industriels
- suivi des gains de performance et des plans d'action et investissements

Formation

Formation Bac + 5 en finance, au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur, Qualités analytiques. Connaissance des principes comptables
Bonne maîtrise des outils informatiques de gestion

Missions

- Découverte des missions d'une Direction Financements et Trésorerie
- Participer à des montages de financements, des couvertures de risques de marchés et à la communication financière du groupement

Activités principales

Veiller au risques de marché :

- Analyser les expositions des entités du Groupement (retail, immobilier, industrie)
- Proposer des stratégie de couverture adéquats
- Suivre l'efficacité des couvertures prises et amender le portefeuille en conséquence



Assurer les financements

- Assister les métiers dans leurs recherches de financements de type crédit-bail ou financement de BFR
- Participer aux montages de financements généraux du groupement

Communiquer sur la partie financière du Groupement

- Elaborer des supports de communication auprès des divers partenaires financiers du groupe (banques et investisseurs)
- Développer les messages impactant et les documenter de manière factuelle en consolidant les KPI du groupement

Compétences

Autonomie

Bon relationnel

Esprit d'équipe

Sens du service clients et du

Rigueur

résultat

Formation

Formation Bac + 5 en finance au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur
Connaître les concepts de finance d'entreprise et de marché
Connaître le fonctionnement des marchés financiers
Connaître les techniques de négociation

Missions

- Accompagner le directeur financier et l'appuyer dans le pilotage des opérations
- Mettre en place un modèle de forecast
- Modéliser les budgets annuels

Activités principales

Pilotage mensuel de l'activité immobilière des pays

Pilotage et production du tableau de bord mensuel de la direction financière

Mise en place d'un modèle de forecast des impacts loyers liés à l'activité immobilière pouvant avoir un impact sur le résultat du pôle de performance



Modélisation du budget 2021 et années suivantes du pôle immobilier France

Diverses missions en fonction de l'actualité de la direction financière

Compétences

- Autonomie
- Bon relationnel
- Esprit d'équipe
- Ecoute et adaptabilité
- Rigueur

Formation

Formation Bac + 5 en finance au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur



Missions

- Découvrir les missions d'une Direction Financements et Trésorerie
- Participer à des montages de financements, des couvertures de risques de marchés et à la communication financière du groupement
- Produire des éléments de communication financière, établissement des reportings d'exposition

Activités principales

Risques de marché

- Analyser les expositions des entités du Groupement
- Proposer des stratégies de couverture adéquates
- Suivre l'efficacité des couvertures prises et amender le portefeuille



Financements

- Assister les métiers dans leurs recherches de financements
- Participer aux montages de financements généraux du groupement

Communication financière du Groupement

- Elaborer des supports de communication auprès des divers partenaires financiers du groupe
- Développer les messages impactants et les documenter de manière factuelle en consolidant les KPI du groupement

Compétences

Autonomie

Rigueur et réactivité

Esprit d'équipe

Sens du service clients et résultat

Bon relationnel

Formation

Formation Bac + 5 en finance au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur
Connaître les concepts de finance d'entreprise et de marché
Connaître le fonctionnement des marchés financiers
Connaître les techniques de négociation



Missions

- Accompagner nos 5 pôles de performances dans les processus d'acquisitions ou de cessions d'activités
- Identifier, avec le pôle de performance concerné, les bonnes cibles ou bon acquéreur
- Structurer le processus de cession ou d'acquisition et animer les groupes de travail
- Modéliser les enjeux financiers dans le cadre de projets d'acquisitions de sociétés, de cessions...
- Permettre aux instances dirigeantes d'avoir une vision des conséquences

Activités principales

Conseiller les pôles de performance, porteur du projet

- Constituer une équipe d'experts permanents et extérieurs
- Participer à l'analyse des sociétés cibles dans le cadre de projets d'acquisition
- Identifier les leviers de création

Modéliser les enjeux financiers au travers de BP

- Participer à l'analyse financières des sociétés cibles
- Définir et construire la trame financière ad-hoc
- Veiller à ce que les modèles permettent de faire apparaître la création de valeur pour l'amont et l'aval
- Veiller à ce que les impacts soient clairement identifiés et permettre le suivi individuel post opération

Comprendre les enjeux du projet

- Comprendre la stratégie du pôle de performance et les enjeux
- S'assurer que le projet rentre bien dans la stratégie

Animer les différents groupes de travail

- Collecter les informations nécessaires auprès des différents services
- S'assurer du bon niveau d'information de chacun
- Recueillir les hypothèses et les projections des pôles de performance

Participer au reporting afin d'informer nos instances dirigeantes:

- Veiller à l'intégrité et à la fiabilité des informations venant alimenter les modèles ;
- Organiser avec le pôle de performance la mise à jour des modèles
- Présenter les impacts post opération
- Suivre la validation de chaque étape du processus et du BP au niveau de la SLM



Compétences

Empathie

Être force de proposition

Rigueur

Sens de l'analyse et de la synthèse

Disponibilité

Formation

Formation Bac + 5 en finance au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur

Connaissance des modèles d'analyse financière

Maîtrise des outils bureautiques

Missions

- Participer au pilotage puis au contrôle des indicateurs de performance économiques et financiers ainsi qu'au suivi du processus budgétaire sur son périmètre

Activités principales

Réaliser le suivi et le reporting de l'activité :

- Identifier les écarts entre réalisations / prévisions
- Rédiger le reporting de gestion des entités
- Proposer des indicateurs clés de mesure de la performance pour chaque entité

Mise en place d'un reporting PDV pour tous les métiers :

- Avoir une base de données consolidée tous pays
- Harmoniser les règles de gestion
- Définir des indicateurs de performance économique
- Concevoir un outil d'analyse automatisé

Animer le processus budgétaire

- Participer à la construction du calendrier budgétaire Groupe
- Etablir et consolider le budget
- Définir les modes opératoires
- Coordonner les différents acteurs dans le cadre de la construction de l'estimé et du budget

Proposer et mettre en place des améliorations des outils informatiques de gestion :

- Identifier le besoin
- Etablir le cahier des charges
- Déployer et former à l'outil



Elaborer et adapter les outils d'analyse, les indicateurs et procédures du contrôle de gestion des directions Achat pays

- Optimiser le recueil et la restitution des flux d'informations
- Benchmarker les différents indicateurs de chaque pays
- Fiabiliser les sources d'informations de chaque indicateurs
- Harmoniser les règles de gestion groupe
- Mesurer et prévoir les résultats des achats pays
- Analyse et rationalisation des équilibres Amont / Aval

Compétences

Bon communicant Culture du résultat
Réactivité Capacité d'organisation
Esprit de synthèse

Formation

Formation Bac + 5 en finance au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur
Compétences en gestion et en comptabilité
Maîtrise parfaite Excel / Powerpoint



Missions

- Accompagner les responsables métiers (acheteurs, marketing...) directions d'enseignes dans l'analyse et l'optimisation de la performance commerciale
- Coconstruire le budget avec le contrôle de gestion pour financieriser les actions des métiers et fiabiliser le pilotage CA et marge.
- Modéliser l'impact des actions commerciales et promotionnelles sur l'équation économique et proposer des business cases pour développer de la valeur additionnelle.

Activités principales

Piloter la performance commerciale tout au long de l'année : analyser et justifier les écarts de CA et marge, modéliser le forecast, projeter l'atterrissage

Co-construire avec le contrôle de gestion, le budget du haut de compte (CA et marge opérationnelle) du réseau magasins et de la centrale d'achat alimentaire du groupement



Contribuer au cadrage stratégique prix/promo réalisé par la Direction Stratégie

Accompagner les opérationnels métiers (Direction d'Enseigne, marché et marketing) dans l'analyse de la performance de leurs actions : instaurer une culture du chiffre au quotidien, mettre en place et animer une revue de performance mensuelle

Accompagner la définition d'un mix marge gagnant pour les différents formats de points de vente, en s'appuyant sur les données et analyses disponibles (data interne et externe)

Compétences

- Analyse
- Esprit d'équipe
- Prise de recul
- Excellente communication
- Force de proposition

Formation

Formation Bac + 5 au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur, option finance/ contrôle de gestion
Maîtrise des fondamentaux de la finance d'entreprise, gestion d'un compte de résultat.

Missions

- Accompagner le directeur du patrimoine, dans les différentes missions de pilotage de l'activité, gestion d'actifs, gestion locative, gestion juridique et contractuelle
- Assurer le suivi des indicateurs d'activité et piloter les reportings
- Piloter des missions transverses au sein de la filiale

Activités principales

Pilotage de missions transverses

- Mission documentaire
- Ecriture des process de vie des actifs ,
- Accompagnement de la gestion locative sur l'amélioration de process existants



Pilotage et production du reporting d'activité de la direction du patrimoine

Organisation et anticipation des tiers temps

- Coordination des portfolios managers, et des directions régionales

Compétences

Rigueur

Sens de l'anticipation

Organisation

Ecoute et adaptabilité

Aisance relationnelle

Autonomie

Formation

Formation Bac + 5 au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur
Appétence et première expérience (stage, mission) dans le secteur de l'immobilier d'entreprise

Missions

- Elaborer la politique marketing et la stratégie commerciale de son marché tant point de vente que digital, afin de créer un avantage concurrentiel durable
- Participer à l'évolution des concepts en tenant compte des aspirations et nouvelles habitudes consommateurs dictées par la montée d'internet et du digital.
- Être à l'écoute des clients et des tendances de son marché
- Trouver le bon équilibre entre l'offre et les services physiques et digitaux tout en assurant la rentabilité des points de vente de l'enseigne.

Activités principales

Être à l'écoute du marché et des consommateurs

- Intégrer les évolutions de son marché et de la concurrence
- Créer un avantage concurrentiel durable et défendable
- Suivre les résultats de ses catégories

Réaliser une revue d'enseigne de son marché

- Analyser son marché et son potentiel économique pour définir l'approche de l'enseigne sur son marché au sens global
- Définir des axes stratégiques prioritaires de son marché



Collaborer étroitement avec les équipes de la direction commerciale dans le développement de ses catégories

- Construction des cahiers des charges des gammes permanentes et promotionnelles
- Définir les règles de mise en marché des gammes de son marché
- Participer à la réalisation du plan publi promo

Compétences

Organisation

Qualités d'écoute et relationnelles

Force de proposition

Capacité d'analyse et synthèse

Gout du travail en équipe

Formation

Formation Bac + 5 Commerciale et/ou Marketing,
Maîtrise du pack Office

Marketing – Chargé(e) de Mission Expérience Client



Missions

- Accompagner le développement de nouveaux services aux clients et faire en sorte que le service soit au cœur de la démarche des chefs d'entreprise adhérents
- Proposer une modélisation économique des services et répertorier les services en fonction des différents critères.
- Proposer une méthodologie de tests des nouveaux services et une méthode d'évaluation de start-ups partenaires potentielles.

Activités principales

Classer et répertorier les services en fonction des différents critères

Proposer une modélisation économique des services.

Proposer une méthodologie de test des différents nouveaux services clients



Travailler en lien étroit avec la direction de l'innovation pour repérer les nouveaux services et les nouveaux partenaires avec lesquels faire ces tests.

Proposer une grille d'évaluation pour les start ups à potentiel avec lesquelles développer des partenariats.

Compétences

Rigueur

Sens du travail en équipe

Curiosité

Aisance relationnelle

Esprit de synthèse

Force de proposition

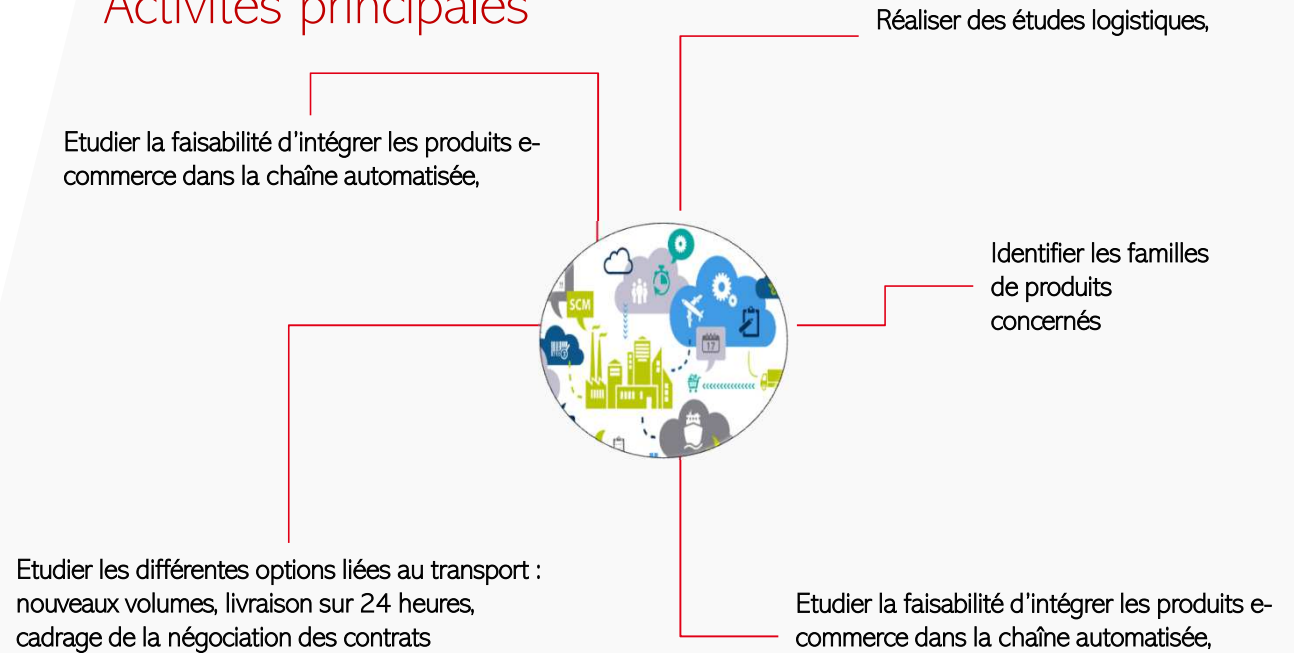
Formation

Formation Bac + 5 en finance au sein d'une école de commerce/ management, université, école d'ingénieur
Connaissance des enjeux UX et la modélisation économique

Missions

- Gérer le projet d'évolution de la logistique du E-Commerce du pôle Equipement de la Maison.
- Afin de développer le e-commerce du pôle, étudier la faisabilité des différentes options logistiques : intégration à la chaîne automatisée, positionnement des stocks, etc.
- Etudier les différentes options de transport : volumétrie, délai de livraison, contractualisation

Activités principales



Compétences

- Rigueur
- Qualités d'écoute et relationnel
- Organisation
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Force de proposition

Formation

De formation BAC + 4/5, avec une spécialisation en Supply Chain, Transport ou Logistique.
Excellent maîtrise d'excel et des outils d'analyse de données

Missions

- Coordonner les projets Qualité de son portefeuille dans une logique d'animation et de suivi, en appui aux équipes Qualité en central et en Filières
- Assurer un suivi du budget, des ressources, du planning et de la qualité de chacun des projets Qualité d'Agromousquetaires, au sein de son portefeuille
- Contribuer au suivi et à la priorisation du portefeuille de projets Qualité

Activités principales

Gestion de portefeuille de projets qualité

- Suivre le portefeuille de projets Qualité d'Agromousquetaires via les outils appropriés et préparer les décisions des Comités de Pilotage
- Réaliser un état d'avancement et préparer les éléments de communication projet
- Animer en direct certains projets et en coordonner les chantiers
- Piloter la démarche « Culture Qualité » : planification, avancement, résultats



Analyse des écarts, propositions et alertes

- Support aux responsables Qualité pour la mise le déploiement des
- Suite à la mesure des écarts, faire des préconisations sur le déroulement : correctifs et/ou adaptation
- Assurer la cohérence des projets entre eux
- Production des synthèses et des reporting de suivi, en lien avec les responsables Qualité

Garantir l'application de la méthodologie projet Agromousquetaires

- Partager les pratiques et modèles définis par l'équipe projets Stratégiques au sein des équipes Qualité

Compétences

Agilité

Analyse structurée

Force de conviction

Esprit de synthèse

Orientation client interne

Esprit d'équipe

Formation

Niveau Bac+5 minimum au sein d'une école de commerce, ingénieur, études qualité

Expérience (stages, projets, missions) en gestion de projets

Maîtrise et suivi budgétaires, solides connaissances des méthodologies projet, du Pack Office.