

## **ERIC BONNOT**

93 Avenue de la Lanterne  
Bât. A  
06200 NICE  
FRANCE

Tel : 00 33 (0)972 61 98 96  
ericbonnot.conseil@gmail.com  
Mobile: 00 33 (0)672 38 10 60

57 ans, marié, 2 enfants, français

## **DIRECTION GENERALE**

### **RESEAU DE DISTRIBUTION SPECIALISEE**

- *Ecole Centrale*(Ecole Supérieure d'Ingénieurs de Marseille)
- *MBA IMD*(International Institute for Management Development)
- *Anglais et Allemand courants*

## **COMPETENCES:**

### ***STRATEGIE ET PLANNIFICATION***

- Définition de plans stratégiques et de développement pour des réseaux de distribution spécialisée, sur des marchés existants ou nouveaux.
- Sélection des canaux de distribution (boutiques, grands magasins, hypermarchés, centres commerciaux), ou définition des critères d'implantation des points de vente.
- Choix du type d'opération : en direct, en franchise.
- Elaboration de plans marketing : nature et positionnement de l'offre, image, plan de communication.
- Développement d'infrastructures centrales d'approvisionnement, de production et de distribution ; en interne ou externalisées.

### ***MANAGEMENT***

- Constitution, animation et motivation d'équipes de direction, comprenant toutes les fonctions clés de l'entreprise : Marketing, Finance, Ressources Humaines, Opérations, Production et Logistique, Développement, Conseil Juridique.
- Gestion rigoureuse des performances financières par point de vente : comptes d'exploitation, mix des ventes, productivité, marges.
- Développement de procédures de sélection de sites et de critères d'investissement.
- Communication interne et externe auprès des employés, franchisés, public et médias.

### ***NEGOCIATION***

- Contrats de fourniture ou de prestation de services. Partenariats ou Joint-Ventures.
- Relations avec les instances représentatives de salariés : CE, CHSCT, syndicats.
- Négociation de plans de restructuration et de plans sociaux.
- Négociations immobilières : implantations nouvelles ou renouvellement de baux.

### ***DIRECTION D'OPERATIONS***

- Conception de plans de formation du personnel d'exécution ou d'encadrement.
- Animation de réseau
- Elaboration de standards de qualité et de service, et mise en place de systèmes de mesure des performances opérationnelles (clients mystères, audits).
- Programmes de rénovation de boutiques ou changement d'enseigne.
- Lancement de nouveaux produits ou services

## **EXPERIENCE PROFESSIONNELLE:**

2003-2017

### **AUDAX SAS - BASIC SYSTEM - PDG**

Activité : rénovation des revêtements de sols et plafonds suspendus: moquette, marbre, parquet, béton, sols plastiques, plafonds suspendus, béton ciré, résine.

- Développement du concept « rénovation des revêtements de sols »
- Réseau de franchise ; 30 franchises. CA système : 7 M€
- Opérations et réalisations en France, Allemagne, Angleterre, Maroc, Moyen-Orient
- Salles de sport, grandes surfaces commerciales, bâtiments industriels,...

2000-2002

### **BURGER KING**

Fast-food; 11.500 restaurants; CA :US\$ 10 Mds ; 300.000 pers. Siège : Miami.

#### **- BURGER KING UK/IRELAND- *General Manager***

- 686 restaurants (85 en direct, 601 en franchise).
- CA système: US\$ 700 M. 25.000 pers.(dont 3.000 en direct).

1991-2000

### **MINIT GROUP Plc**

Société contrôlant les enseignes MISTER MINIT, MINIT PHOTO, MONTRE SERVICE, SKETCHLEY, SUPASNAPS...soit plus de 4.000 points de vente de services aux particuliers.

CA : US\$ 700 M. 14.000 pers. Siège : Genève puis Londres.

Activités: cordonnerie, reproduction de clés, tampons/ gravure/ imprimerie, réparation horlogère, remplacement de piles et bracelets, développement photo, nettoyage à sec.

#### **- MINIT FRANCE et MONTRE SERVICE *Directeur Général* (3 ans)**

- MINIT: 300 boutiques (230 en direct, 70 en franchise). CA : 50 M€. 800 pers.
- MONTRE SERVICE: 65 boutiques en direct. CA : 16 M€. 150 pers.

#### **- MINIT ALLEMAGNE *Directeur Général* (2 ans)**

- 720 boutiques. CA : 100 M€. 1.300 employés et franchisés.

- Région **GEO-EUROPE** ( Italie, Belgique, Luxembourg, Hollande, Danemark, Norvège, Suède, Finlande) . ***Business Group Officer*** (3 ans)

- 420 boutiques. 500 employés. 170 franchiseés. CA : 30 M€.

#### **- *Management Services Executive/ Director* (2 ans)**

- Membre puis Directeur du département de consultants internes du groupe.

1983-1989

### **SPIE BATIGNOLLES ( SCHNEIDER S.A.) Société d' ingénierie et construction.**

- . Delhi, INDE. ***Start-up Deputy Manager***(1 an)
  - Projet clés-en-mains: HBJ Pipe-line.1700 kms. US\$ 600 M.
- . INDONESIE. ***Project Manager et Operations Manager***(4 ans)
  - Unité de compression de gaz. US\$ 12M.
  - Terminal de stockage et chargement de charbon. US\$ 7M.
- . La Seyne-sur- Mer, SPIE OFFSHORE, FRANCE. ***Project Engineer***(1 an)
  - Travaux sous-marins en Mer du Nord et en Manche.
- . Abu Dhabi, EMIRATS ARABES UNIS. ***Offshore Project Engineer***(1 an)
  - Construction de 19 plate-formes de forage. US\$ 30M.

## REALISATIONS :

### *BASIC SYSTEM*

- Développement du réseau en Franchise
- Développement des activités Grands Comptes et marchés publics
- Suivi des appels d'offres et réalisation de travaux de rénovation ou neufs

### *BURGER KING UK/IRELAND*

- Amélioration significative de la performance opérationnelle (qualité et rapidité du service).
- Direction des programmes marketing adultes et enfants; promotions mensuelles soutenues par des campagnes TV. Budget annuel marketing: US\$ 25 M.
- Processus rigoureux de développement de produits nouveaux.
- Changement de l'ensemble de la signalétique dans les points de vente en 18 mois.
- Modernisation des restaurants et changement de design: 1/3 des restaurants rénovés en 2 ans.
- Renforcement des critères de sélection des sites et ouverture de 70 restaurants en deux ans.
- Relance du recrutement de nouveaux franchisés après 6 ans d'interruption.
- Relations publiques: émission de télévision Back To The Floor, BBC 2. Le programme montre un dirigeant d'entreprise prenant le poste d'un employé de base pendant une semaine.
- **Malgré les crises successives de la vache folle et de la fièvre aphteuse, le chiffre d'affaires et les profits de la société ont progressé de manière significative. La marque a gagné des parts de marché.**

### *MINIT FRANCE ET MONTRE SERVICES*

- Négociation et exécution d'un plan de restructuration accompagné d'un plan social(200 pers.).
- Rationalisation du porte-feuille de boutiques(fermeture de 40 boutiques non rentables).
- Evaluation systématique des effectifs aux postes clés du siège et de l'encadrement.
- Relance des programmes de formation ; priorité donnée à l'approche commerciale.
- Nouveaux critères de sélection du personnel et des franchisés.
- Mise en place de campagnes régulières de clients mystères.
- Plan de rénovation des boutiques avec changement progressif d'enseigne.
- Lancement de nouveaux produits et innovations: clés fantaisie aluminium, offre de reconditionnement de chaussures, renouvellement des gammes imprimerie/ gravure/ tampons.
- Relations publiques: organisation d'une collecte de chaussures usagées et versement des bénéfices au Secours Populaire.(La Chasse aux Chaussures).
- Amélioration des marges par rationalisation de la gamme et sélection de fournisseurs exclusifs.
- Externalisation des activités de production (tampons, imprimerie, gravure, cordonnerie spéciale) et de la distribution.
- **Les opérations françaises de MINIT sont redevenues bénéficiaires en 2000.**

### *MINIT ALLEMAGNE*

- Amélioration des niveaux de productivité.
- Mise en place d'un programme de franchise de boutiques existantes.
- Transferts de points de vente des grands magasins vers des boutiques de rue(environ 100 relocalisations).
- **Après 6 années de déclin et des pertes en 1996, la société réalise des profits en 1997.**

### *MINIT GEO-EUROPE*

- Plans de redressement et de développement mis en place en Belgique, Hollande, Italie.
- Implantation du Groupe MINIT en Estonie et en République Tchèque.
- **Evolution du résultat opérationnel de la région: 93: -4 M€ 94: 1,2M€ 95 : 4,6 M€.**

---

## FORMATION , LANGUES, ACTIVITES :

### **FORMATION**

1990 MBA, IMD(International Institute of Management Development), Lausanne, Suisse.

1983 Ecole Centrale Marseille (ex ESIM), Marseille, France

**LANGUES** Anglais: niveau négociation. Allemand: courant.

**SPORTS/ACTIVITES** Ski de randonnée, cyclisme, montagne. Initiateur CAF (Club Alpin Français)  
Construction d'une voiture en kit.