



Jérôme FOUREST

Email : fourestj@gmail.com
Mob. : 06 15 12 53 81

29 rue des libellules
31400 TOULOUSE


41 ans, marié, 3 enfants

HEC Paris – 2003
University of British Columbia (CAN) – MBA
Marketing et Pricing – 2003

Français, Anglais et Espagnol
Passionné de gastronomie et de spiritueux

ENTREPRENEURS
&
FINANCE

LE PROJET

Profil de la Cible recherchée	Chiffres Clés	Localisation	Transaction
<p>Société dans l'Industrie et/ou les Services dont l'activité porte sur des produits ou services à technicité modérée à destination d'une clientèle BtoC ou BtoBtoC et disposant d'un fort potentiel de croissance.</p> <p>PME/PMI structurée avec management intermédiaire.</p> <p><i>Appétences : Gastronomie, Fine Food & Distribution</i></p>	<p><u>Chiffres d'affaires</u> (m€)</p> <p>> 5</p> <p><u>Santé financière</u> <i>In bonis</i></p>	 <p>Région toulousaine</p>	<p><u>Prix des titres</u> (m€)</p> <p>5 → 15</p> <p>Apport Personnel : 300 k€ Love Money : 200 à 300 k€</p> <p>Adossement possible à un ou plusieurs fond(s) d'investissement minoritaire(s) afin de compléter l'apport en fonds propres de 2 à 8 m€</p>

UN PARCOURS D'ENTREPRENEUR ET DE DIRECTION GENERALE

<p>COMTESSE DU BARRY 150 salariés, CA 23 m€, filiale de la coopérative MAISADOUR</p> <p>Producteur et épicerie fine</p> <p>2014 - 2020</p>	<p>2014 - 2020 Président Directeur Général – France Missions : Retournement, Désendettement, Rentabilité et Croissance.</p> <ul style="list-style-type: none"> Repositionnement de la marque, des gammes de produits et du nouveau concept en magasin ; Déménagement de la production vers un site industriel plus moderne : gain de 12% de marge brute ; Refonte du modèle économique, du pricing et du contrat de franchise pour tendre vers un modèle de partage de la valeur : les gains sur le coût de revient sont partagés avec le client pour augmenter le CA ; Redéploiement d'un réseau de franchises et de succursales : Ouverture de 15 points de vente en 2017, 20 points de vente en 2018 et 10 points de vente en 2019 (dont un restaurant) ; Développement du digital (CA x2) pour compenser le déclin de la vente par correspondance « papier ». <p>→ Résultats : Retour à l'équilibre et déploiement à l'export.</p>
<p>MAISADOUR 70 salariés, CA 10 m€</p> <p>Produits issus d'agriculteurs et d'éleveurs en circuits-courts</p> <p>2018-2020</p>	<p>2018 – 2020 Directeur de la Vente Directe / Circuits courts – France Membre du CODIR Groupe.</p> <p>Missions : Transformation Retail. Développement réseau et digital.</p> <ul style="list-style-type: none"> Transformation d'un réseau de 15 magasins de vente directe ; Lancement d'un nouveau concept « En direct de nos Producteurs » : 350 k€ de CA par magasin (x2) ; Digitalisation de la distribution des marques du groupe (via des marketplace) ; <p>→ Résultats : de 0 à 500 k€ de Résultats net en deux ans.</p>
<p>LA MAISON DU WHISKY 70 salariés, CA 50 m€</p> <p>Distribution de spiritueux</p> <p>2011-2014</p>	<p>2011 – 2014 Directeur Général Exécutif – Paris & Singapour Bras droit du PDG (actionnaire majoritaire).</p> <p>Missions : Mise en place d'un plan stratégique ayant permis de multiplier l'EBE et le RCAI par 10 en 2 ans.</p> <ul style="list-style-type: none"> Structuration des fonctions support au service de la croissance du CA (25% annuel) ; Refonte du modèle de pricing par canal / produit : +10% de taux ; Réorganisation logistique : gain de 20% de productivité et changement de 3 systèmes IT (comptabilité, logistique business intelligence) ; Création et pilotage opérationnel de filiales en Italie, Singapour et à la Réunion ; Restructuration de la dette et Pilotage de la trésorerie (investissements, BFR, CAF) ; <p>→ Résultats : Structuration de la société en hyper croissance (EBE de 350 k€ à 3,5m€ en 2 ans).</p>
<p>L'ATELIER DES CHEFS 120 salariés, CA 10 m€</p> <p>Start-up, cours de cuisine</p> <p>2005-2011</p>	<p>2005 – 2011 Membre l'équipe fondatrice – France Nouveau concept de restauration dans le domaine des cours de cuisine depuis le lancement de l'unité pilote jusqu'à 2011.</p> <ul style="list-style-type: none"> 2009-2011 Directeur Administratif et Financier - France : 2 levées de fonds réalisées, mise en place d'un ERP (CEGID), et gestion d'une croissance externe devenant l'entité à Toulouse ; 2008 Country manager UK : Lancement et direction de la filiale à Londres ; 2006-2007 Responsable opérationnel et développement : Direction réseau (6 ateliers) ; 2005 Manager du pilote (2m€ CA) : Création du Book opérationnel pour les franchisés. <p>→ Résultats : Passage de 1,5 m€ de CA en 2005 à 10 m€ de CA en 2011, CAGR 35%, 120 ETP.</p>