

DE POLYTECHNICIEN À ENTREPRENEUR

INNOVATEUR...



Frédéric Jumentier (82)

BIO EXPRESS

1982-85 : Ecole Polytechnique

1985-88 : Corps des Ponts et Chaussées

1986 : DEA d'Economie

1988 : MBA du Collège des Ingénieurs

1988-1991 : Directeur adjoint, DRIRE Haute Normandie

1991-1996 : Chef de projet senior chez McKinsey

1997-1999 : DG de France Loisirs et Directeur Internet Europe de Bertelsmann

2000-2001 : Création de deux entreprises de e-commerce

2001-2004 : DG de Conforama

2005-2006 : Directeur de la Transformation de la Division Ventes d'Orange.

Depuis 2007 : Rachat du Groupe Findis dont il est Président.

Quelle vision portez-vous sur votre parcours ?

Mon parcours a été orienté par deux dominantes : la dimension entrepreneuriale et la cohérence sectorielle autour des métiers de la distribution. Mon passage par un Corps d'Etat me destinait à être fonctionnaire, et de fait j'ai passé 3 ans au Ministère de l'Industrie. Mais mes orientations entrepreneuriales se sont vite révélées : financement de start-ups chez Paribas Technology, société de capital-risque en Californie ; conseil au développement de produits innovants chez

McKinsey. Cette dimension s'est consolidée en 2000 lorsque j'ai créé deux sociétés de e-commerce, revendues ensuite, et enfin par le rachat en 2007 du Groupe Findis.

Mon second « fil rouge » est le pilotage de formats de distribution multiples : vente à distance chez France Loisirs, e-commerce chez Bertelsmann, gestion d'un large réseau de magasins avec Conforama, call centers chez Orange, distribution B2B avec Findis...

Avec le recul, cette diversité « cohérente » est devenue précieuse à l'heure de la distribution multi-canal.

Comment vous est venue l'idée de vous lancer dans l'entrepreneuriat ?

Le goût d'entreprendre est un trait de personnalité, et il faut simplement savoir écouter ses motivations profondes, quelle que soit sa formation !

En devenant entrepreneur, je suis allé satisfaire trois envies : la capacité directe, personnelle, à développer une entreprise, avec une prise immédiate sur ses succès comme ses échecs ; une certaine forme de liberté ; enfin l'envie d'entraîner, autour de moi, une équipe qui partage les mêmes aspirations.

Pouvez-vous nous en dire davantage sur vos réalisations depuis votre arrivée aux commandes de FINDIS ?

Nous avons accompli deux grandes mutations. La croissance, d'abord : de numéro 4 sur le marché, nous sommes devenus leaders en doublant notre chiffre d'affaires, à 220 M€, et triplé notre résultat. Nous avons réorganisé la logistique et

les achats, optimisé l'approche commerciale. Nous avons aussi racheté plusieurs de nos concurrents.

Par ailleurs, nous avons fait évoluer notre métier. Findis est, historiquement, un distributeur de produits électroménagers, image et son à destination de magasins indépendants. Sur ce socle, nous avons développé des concepts d enseignes de proximité, apportant aux magasins un dispositif complet de marketing, communication et outils digitaux ; nous sommes aujourd'hui franchiseur animateur d'un réseau de 1 000 magasins sous enseigne.

Quelles sont les tâches qui vous incombent au quotidien ?

Un patron de PME (nous sommes 300 personnes) fait beaucoup de choses ! De la vision stratégique à l'opérationnel auprès des clients, des fournisseurs, en passant par la motivation quotidienne des équipes...

Le patron de PME dirige, mais aussi « incarne » l'entreprise : cette dimension émotionnelle est passionnante.

Votre formation vous-a-t-elle été utile dans l'exercice de votre métier ?

Polytechnique est l'école de la rigueur et de l'analyse ; on y apprend à simplifier la complexité, pour prendre les meilleures décisions et en communiquer le sens. ■