

**Alain MONDET**  
LE PLESSIS ROBINSON (92)  
(+33) 06.86.28.42.55  
[Mondet.alain@orange.fr](mailto:Mondet.alain@orange.fr)  
Mobilité France



EM Strasbourg Master 2  
« Management et Gestion »  
Anglais courant

**DIRECTEUR GENERAL ♦ DIRECTEUR BU ♦ DIRECTEUR DES OPERATIONS & DEVELOPPEMENT**

*Expert en transformation - Réseaux Multisites – Stratégie - Change Management*

Services BtoB & BtoC ♦ Distribution spécialisée ♦ Hospitalité et santé ♦ Facility Management ♦ Restauration

### Croissance et Performances

Plan stratégique et leviers de croissance

Développement commercial

Pilotage et négociations grands comptes

Partenariats publics et privés

Fidélisation & satisfaction clients

Gestion complète de BU et P&L

Gestion cash et investissements

### Talents & Pilotage réseau

Motivation comité de direction

Management d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles

Animation de réseaux nationaux : succursales et franchises / Agences / Régions / Multisites

Engagement des équipes opérationnelles & communication

### Gestion du changement et projets complexes

Transformation des organisations

Retournement économique & redressement des marges

Mise en place CRM & digital

Fusion et reprise société / filiale

Programme d'excellence opérationnelle / qualité / SST

Développement politique RSE



**ALPHENA SOLUTIONS - Paris** Conseil en Transformation des organisations et Stratégie de Développement

2020/...

#### Directeur Général Opérations et Développement

- KA2 invest CA 16 M€ Mission de conseil de 4 mois auprès d'investisseurs dans le cadre de la création d'une nouvelle activité de loisir E.sport sur 4 sites (Paris, Lille, Chambéry et Marseille)
- Meal Canteen CA 2M€ (Solution digitale dans le développement durable) Mission de transition de 2 mois auprès du Dirigeant (entreprise familiale) pour construire sa stratégie de développement



**SODEXO France** - Division Education & Santé - Guyancourt -

CA 455 M€-7360 salariés-8 Directions Régionales- 52 Agences et -Membre Comex France

2018/2019

#### Directeur Stratégie et transformation.

- Gestion d'un portefeuille national de 1200 clients et un CA de 431M€ sur 8 Directions Régionales et management d'une équipe de Direction de 8 personnes (Direction Fidélisation et Relations clients / Direction Excellence Opérationnelle et Direction des Ventes FM).
- Conduite de la Transformation des Organisations commerciales et opérationnelles de Sodexo France
- Mise en place du CRM et d'une nouvelle stratégie de fidélisation clients et grands comptes.
- Conduite du programme d'excellence opérationnelle et audit des contrats stratégiques.
- Construction et pilotage de la carte stratégique à 3 ans de la Division (RSE/Talent/Croissance)
- Conquête de nouveaux marchés de restauration et de facility management et Conduite des appels d'offres publics et privés => CA 149 M€ et 200 dossiers commerciaux

*Résultats Evolution du taux de fidélisation ↗ 1.7 points / Evolution de la satisfaction consommateurs +2 pts.  
Croissance des ventes ↗ 7% / Construction de 3 nouveaux sites industriels et lancement de la marque Toque et Sens*

2014/2018

#### Directeur des Opérations France

- Gestion d'un périmètre national - CA 235M€ / 800 clients et management direct d'une équipe 10 personnes et 3850 collaborateurs.
- Transformation et mise en place d'une organisation nationale commerciale et opérationnelle et d'une nouvelle stratégie de développement des activités de facility management.
- Gestion de la fusion des marques Sogeres et Sodexo et constitution d'une nouvelle équipe
- Conquête et renouvellement de contrats comptes clients => EM Lyon, Ville de Brest, Agrocampus
- Pilotage de la mise en œuvre de 2 solutions digitales : Applications familles et consommateurs.
- Gestion de la BU nationale et mise en place d'un plan d'action Santé Sécurité au Travail afin de réduire de 50% le nombre d'accidents.

*Résultats : Croissance du CA et des Ventes ↗ 5 % / Evolution des marges et du résultat d'exploitation ↗ 1.2 pts,  
Satisfaction Clients (Net Promoteur) ↗ 3 points / Taux engagement des équipes ↗ 12 points.*

2008/2014

**Directeur des Opérations Ile de France et Hauts de France** – Neuilly et Lille.

- Gestion d'un CA de 120 M€ et d'un réseau de 60 agences (villes, gares, aéroports) et management direct de 12 collaborateurs et 345 salariés et 16 franchisés et mandataires.
- Transformation et recrutement d'une nouvelle équipe régionale.
- Conquête et pilotage des concessions Aéroport de Paris (CA 350M€) et SNCF (CA 200M€).
- Gestion de la BU, refonte du réseau franchisés et reprise des 15 agences Budget.
- Développement commercial BtoB et BtoC et pilotage des partenariats (Vinci, EDF, Thalés, ...)
- Création et lancement de nouvelles offres de mobilité et digitales.

Résultats : Croissance du CA et des ventes ↗8% et Part de marché ↗1.6 pts.

Evolution du résultat opérationnel ↗4.7pts et Election Meilleur Service Clients.

**ELIOR FRANCE.**

Restauration et Services (Facility Management, Distribution Automatique, Cafeteria, clubs direction, Repas Livrés ).

2006/2007

**Directeur Régional Ile de France** – Paris.

- Gestion de la filiale Les Repas Parisiens (LRP) avec un CA de 41 M€, un portefeuille de 67 clients entreprises et sièges sociaux et management direct de 12 collaborateurs et 820 salariés.
- Développement et pilotage de la région et des grands comptes : Chanel, HP, L'Oréal, Vinci, L'Equipe, ...
- Reprise de la société familiale et intégration dans le groupe Elior : Refonte des achats, des offres commerciales, des accords RH et des process de gestion.
- Gestion du P&L régional et développement des marges.

2000/2005

**Directeur Régional Grand Est** - Metz et Strasbourg.

- Gestion d'un CA de 31.5 M€, d'un portefeuille de 82 clients Entreprises et Administrations et management direct d'une équipe de 12 collaborateurs et de 550 salariés.
- Développement commercial et gestion grands comptes : Sony, GM, Allianz, Smart, Conseil de l'Europe.
- Gestion du P&L régional et amélioration des marges et des indicateurs qualité.

1991/1999

**Directeur d'Agence** – Nice, Rouen et Reims.

- Gestion d'un CA 4 à 8M€, d'un portefeuille de 15 à 18 clients (entreprises, santé et éducation) et management direct d'une équipe de 12 directeurs de sites et 85 collaborateurs.
- Développement commercial de l'agence (2 à 3 ouvertures/an).

**OPEN GOLF CLUB- LE MANOIR HOTEL – Hôtel / Restaurants / Golfs.**

1988/1989

**Directeur de la Restauration** - Le Touquet.

- Management d'une équipe de 12 personnes.

Centres d'intérêts :

- Course à Pied (10 km) et Basket Ball
- Membre Alumni EM Strasbourg
- Membre du Réseau de Dirigeants Daubigny

**Alain MONDET**



Master 2 Gestion et  
Management – EM Strasbourg  
Anglais courant  
Mobilité France entière



📞 06 86 28 42 55

✉ [Mondet.alain@orange.fr](mailto:Mondet.alain@orange.fr)

Le Plessis Robinson, Ile de France

## Directeur BU et Filiale / Directeur des Opérations / Directeur Général

**Expert en transformation ♦ Business développement ♦ Réseaux Multisites**

☑ ETI, Groupes Familiaux, Filiales Grands Groupes ⇒ Taille 75 à 400 M€

**Secteurs : Services BtoB & BtoC / Services à l'industrie/ Résidentielle Santé & Etudiants  
Distribution Sélective et Professionnelle / Hôtellerie-Restauration-Tourisme-Loisirs**

### PARCOURS

2020/... : **Alphéna Solutions** Directeur Général - *Conseil aux dirigeants et entreprises* -  
2018/2019 : **Sodexo** Directeur Stratégie et Transformation CA 455M et 7360 salariés  
2014/2018 : **Sodexo** Directeur Général Opérations CA 235M et 3850 salariés  
2008/2014 : **Avis Budget Group** Directeur des Opérations France Nord CA 120M€ et 345 salariés  
2006/2008 : **LRP** Directeur Régional Ile de France CA 51M et 820 salariés  
2000/2006 : **Elior** Directeur Régional Grand Est CA 31M et 550 salariés  
1991/2000 : **Elior** Directeur d'Agence Nice, Rouen, Reims CA 5/10M€ et 120 salariés

### COMPETENCES CLEFS

➤ **Croissance et Performance** : Plan stratégique et leviers de croissance, Développement commercial, Pilotage et négociations grands comptes, Partenariats publics et privés, Fidélisation & satisfaction clients, Gestion complète de BU et P&L, Gestion du cash et investissements  
➤ **Talents et Pilotage Réseaux Multisites** : Animation de réseaux nationaux en succursales et franchises / Régions Agences Sites / Engagement des équipes et de comités de direction  
➤ **Gestion du changement et projets complexes** : Gestion de crise Plan de transformation Mise en place CRM et Solutions Digitales, Retournements économiques, politique RSE, Programme excellence opérationnelle et qualité

### EXPERTISES ET REALISATIONS

- Pilotage de transformation des organisations au plan national: ➔ opérations, ventes, RH et marketing / périmètre 👤 450 personnes
- Motivation de comités de direction et d'équipes pluridisciplinaires et multisites ( 👤 4000 collaborateurs) : ⇒ Engagement 📈 +15 points
- Redressement des marges de BU et P&L / Fusion et acquisition de sociétés / Gestion sous LBO 📈 Ebitda +3 points
- Mise en œuvre de plan stratégique & solutions digitales / CRM /Click and collect ➔ Levier de croissance-Diversification-Fidélisation
- Refonte de réseaux nationaux et de marques et double expertise Succursales et Franchises
- Conduite de programme d'excellence opérationnelle et conduite du changement et programme RSE
- Pilotage d'appels d'offres commerciaux à forts enjeux / Signatures grands comptes 150 à 300 M€ ⇒ Croissance 2019/2020 📈 +9%
- Développement satisfaction consommateurs et fidélisation clients Taux fidélisation 97,8% 📈 +4pts Taux Satisfaction consommateurs 📈 +5points
- Gestion de portefeuille de 1200 clients BtoB privés et publics (Industrie, tertiaire, santé, éducation, collectivités territoriales, ...)

### QUALITES :

Autonomie et Adaptabilité ♦ Participatif et collaboratif ♦ Résolution de problèmes complexes ♦ Visionnaire et Forte Capacité de travail