

Marc NERDEUX
28 rue Blaise Pascal
56000 Vannes
Tél : 06 10 32 67 26
marc.nerdeux@gmail.com



Expérience entrepreneuriale et de gestion de projets (Agro-industrie, Agroalimentaire, Nautisme)

COMPETENCES CLES

- **Gestion d'entreprise** : Définir et mettre en place la stratégie de développement. Contrôler les coûts et mener des actions correctives afin d'optimiser le résultat d'exploitation. Elaborer et mettre en œuvre des plans de reprises d'entreprises. Manager les équipes.
- **Administratif, juridique et ressources humaines** : Négocier les accords, gérer les litiges (prud'homme, dossiers juridiques et commerciaux).
- **Gestion de production** : Rationaliser des sites de production, externaliser/délocaliser. Suivre les achats, référencer les fournisseurs, gérer les sous-traitants.
- **Commercial / Marketing** : Identifier les besoins des clients afin d'imaginer et de créer des produits nouveaux. Développer et fidéliser les grands comptes et les centrales d'achat.

PARCOURS PROFESSIONNEL

1976-1981 VOLAILLES DE LOUE

9 à 10 millions de volailles produites par an, leader Français.

Adjoint au directeur

- Gestion du parc bâtiments : construction de bâtiments (500 réalisés en 5ans) avec un programme de protection et d'intégration à l'environnement (budget de 16,5 M€). Multiplication par 2,5 du parc bâtiment entre 1976 et 1981.
- Relation avec les organisations de consommateurs au niveau national.
- Contrôle des couvoirs des élevages et des abattoirs de volailles, référencés par le groupement, dans le cadre des normes liées à l'appellation « label Rouge ».
- Suivi et conseils des éleveurs.

1981-1983 BRITAVI

Abattage et découpe dindes : 20 000 dindes abattues et découpées par semaine.

Responsable des Achats

- Négociation des contrats d'approvisionnements avec les fournisseurs (coopératives du Guessant, de Broons, de Landerneau ou de firmes privées) et les transporteurs.
- Gestion des plannings d'approvisionnement.

1985-1987 COPAVIT / HENS CARGILL

Entreprise de fabrication et de commercialisation d'aliments pour animaux - CA : 53,5 M€
Filiale de la multinationale CARGILL.

Chef des ventes

- Management d'une équipe de 5 commerciaux, proposition d'objectifs et de moyens de développement des gammes d'aliments bovins, porcs et volailles.
- Responsable du recouvrement en relation avec le service comptabilité.
- Lancement d'une nouvelle gamme d'aliments, pour bovins, à base de soja extrudé.

- 1985-1988 FRAP**
Fabrication et de commercialisation d'aliments pour animaux.
- Chef des ventes*
- Vente d'aliments dans les domaines du porc et de la volaille et des bovins.
Mise en place de contrats d'intégration d'éleveurs de porcs et d'éleveurs de volailles.
- 1987-1993 COOPERATIVE AGRICOLE de MAYENNE (CAM)**
Coopérative d'agriculteurs sur les départements de la Mayenne, du Maine-et-Loire et de l'Ille-et-Vilaine - CA : 150 M€ - 900 salariés.
- Responsable centre de profit - filière avicole.*
- Participation à l'élaboration de la politique commerciale dans le cadre de la stratégie de développement de la coopérative en s'appuyant sur le réseau commercial (35 magasins).
 - Mise en place, chez les agriculteurs d'un programme de construction de bâtiments avicoles de 700 à 1200m².
 - Suivi technique des élevages, participation à l'élaboration des aliments en relation avec la firme service et le responsable de l'usine de fabrication d'aliments.
 - Mise en place d'une nouvelle production de canards, en partenariat avec la société PROCANAR (leader Français de l'abattage et de la transformation de la viande de canard).
- 1993-2009 NEW MARINE & NAVISTRAT**
Fabrication et commercialisation de bateaux (350 à 400 bateaux par an) - CA : 1 700 K€ - N°2 dans son secteur d'activité en France et en Europe - 20 salariés + 10 sous-traitants majeurs.
- Directeur Général*
- Opération de reprise de la société New Marine en 1993.
 - Opération de reprise de la société KL en 2003, concurrente de New Marine, permettant d'élargir la gamme à des bateaux de plus grande dimension (16 à 18 pieds).
 - Restructuration financière de l'entreprise (300 k€ de réduction de charges en 2 ans).
 - Consultant dans la restructuration de la société Hobie Cat Europe entre 1997 et 2000, à la demande de l'actionnaire.
 - Rationalisation de la production en regroupant les 3 sites de production sur un seul lieu.
 - Négociation d'un accord de RTT en 2001, ayant permis d'abaisser la masse salariale, à chiffre d'affaires équivalent, de 28,5% à 25% du CA.
 - Mise à la norme CE (flottabilité et stabilité) des bateaux New Marine et Navistrat.
 - Développement de la clientèle grands comptes.
 - Évènementiel : régates en Chine, participation aux salons de Paris, Barcelone, Dublin et Düsseldorf.
 - Création de 4 nouveaux modèles de bateaux depuis la conception, en relation avec un architecte naval, jusqu'à la promotion et la commercialisation.
- Depuis 2010 VANNEST Promotion**
Immobilier d'entreprise.
- Chargé de mission*
Recherche de sites dans les zones d'activité pour construire et louer des bâtiments artisanaux, commerciaux ou des bureaux.

FORMATION

- 1987 - 1989 : Diplôme de gestion d'entreprise IGR-IAE Rennes.
1983 - 1984 : CNAM à l'ENSA de Rennes.
1974 : BTS Agroalimentaire.