

NOMINATION : BLANCHE RONDEAU, PREMIERE DIRECTRICE GÉNÉRALE DE TRANSAKAUTO

Blanche Rondeau est nommée première Directrice générale de TRANSAKAUTO, le leader de l'automobile d'occasion de France. Depuis le 10 juin, elle renforce la direction de la marque aux côtés du CEO Michaël Ledoux. Grâce à son parcours éclectique et à ses formations professionnalisantes, Blanche Rondeau entend bien contribuer au déploiement de la marque dans l'hexagone et pays frontaliers, en accompagnant les franchisés, nouveaux et en devenir, et en managant les animateurs de points de vente déjà actifs.

«Via ce recrutement stratégique, j'ai l'ambition de franchir le cap des 350 franchises TRANSAKAUTO à horizon 2030 en France et en Europe. Un objectif d'internationalisation qui prend déjà tout son sens, avec la signature récente de 5 points de ventes franchisés en Belgique et 1 au Luxembourg. Blanche nous apportera son aide sur ce virage important.» précise Michaël Ledoux.

« L'expertise conséquente et le parcours de Michael Ledoux m'ont énormément touchés, c'est une belle succes story à laquelle je veux apporter mon soutien. Les connaissances multicanales et réseau de franchises, que je retire de mes expériences passées, sont des clés qui me permettront de faire rayonner TRANSAKAUTO auprès d'un public plus large. »



BIOGRAPHIE

Pugnace, rigoureuse et professionnelle de l'omnicanales, c'est ainsi que Blanche Rondeau se présente. Mère de 4 enfants, elle a su se faire une place stratégique au sein de nombreuses entreprises tout en gérant sa vie de famille, sans compromis sur ses ambitions de carrière.

Diplômée d'une école de Commerce avec **une spécialisation « Produit de Grande Consommation »**, **Blanche a d'abord rejoint ce marché en 2000** en tant que cheffe de marché chez Orangina Schweppes puis a intégré une centrale d'achat – Système U – en qualité de merchandiseur régional. Son appétence pour les chiffres la mène ensuite au poste de **Responsable d'étude pour le compte d'un laboratoire français**. En 2007, elle occupe son **premier poste remarquable en tant que Responsable grands comptes** au sein du groupe médiatique allemand Axel Springer. Durant cette mission, elle continue d'exploiter ses connaissances en marketing grande distribution, ajoutant des compétences humaines à son arc via la formation et le pilotage des équipes commerciales et chefs de vente.

En 2010, Blanche accompagne son mari dans l'aventure entrepreneuriale, **ils ouvrent deux restaurants sous franchise Subway**. Elle s'investit alors dans la création et la gestion d'entreprise, mais aussi dans la comptabilité et le marketing opérationnel lié à un concept mondial sur un marché en forte croissance. **Ce projet lui permet d'acquérir de nouvelles aptitudes en gestion et leadership**. L'aventure se termine en **2016**, retirant de cette expérience des **compétences précieuses dans l'univers de la franchise**.

Son ambition et sa volonté de faire prospérer de nouveaux business la font **rejoindre le groupe Xtrementerprise en 2012**, spécialisé dans la distribution de produits électroniques et sportifs, notamment des caméras GoPro.

« *Durant cette expérience, j'ai découvert tous les codes et langages d'un autre canal que celui de la grande distribution. C'était une mission ultra-challengante qui m'a permis de collaborer avec de nouvelles enseignes spécialisées telles que la FNAC, Darty ou encore Boulanger. Suite à des investissements hasardeux, l'entreprise s'est retrouvée en redressement judiciaire. Une situation difficile durant laquelle j'ai notamment piloté la restructuration de l'équipe commerciale.* »

Avant d'être **rappelée par le groupe Xtrementerprise en 2020** pour piloter la distribution d'une gamme de cosmétiques lifestyle EQ Love dédiée au monde de la glisse et être **nommée, à terme, Directrice Générale**, Blanche rejoint pendant une année la direction commerciale de la marque d'alimentation infantile Yooji.

En 2024, elle obtient le diplôme Executive MBA en Management Général à l'ESSEC : un bagage académique supplémentaire couvrant les volets Stratégie d'entreprise, Finance, Leadership, Innovation, et RSE.

« *Pour la seconde partie de ma carrière, et grâce à ma dernière formation, j'ai recherché un nouveau challenge hors grande consommation.*

Mon ambition était de rejoindre une structure dans un secteur que je ne connaissais pas, pour mettre à profit l'ensemble de mes connaissances et l'expérience acquise durant les vingt dernières années. Aussi éclectique soit-il, mon parcours est une force. J'aime me nourrir de tous les marchés pour proposer une vision différenciante du business. »



A PROPOS DE TRANSAKAUTO

Créée en 2009 par Michaël Ledoux alors âgé de 26 ans, Transakauto est une entreprise spécialisée dans la transaction automobile. Passionné d'automobile de la première heure, Michaël a su se démarquer de la concurrence grâce, en partie, à sa stratégie digitale, qui a permis de créer une véritable notoriété et un engouement autour de Transakauto, et ainsi de développer son image de marque auprès de sa communauté engagée. Franchise disruptive, elle grandit à pleine vitesse depuis 4 ans et connaît une croissance de 100% sur les 12 derniers mois. Le réseau compte au total 211 franchises en France, en Belgique et au Luxembourg, sous forme d'agences ou de Showroom. En 2023, Transakauto c'est 450 collaborateurs, 4500 véhicules disponibles en permanence dans le réseau et 40M€ de CA. L'entreprise dispose de deux sièges, un à Lieusaint (77), l'autre à Levallois perret (92).

[PHOTOS TELECHARGEABLES ICI](#)

