



www.LES RELANCEURS.fr

Besoin d'une réorganisation ou de résoudre une crise ?

**VOUS ÊTES DANS UN
PROCESSUS DE
FUSION /
ACQUISITION ET
VOUS DEVEZ
MODIFIER VOTRE
ORGANISATION ET
VOS OUTILS**

**VOTRE OUTIL
INFORMATIQUE
BLOQUE LE
DEVELOPPEMENT DE
VOTRE ENTREPRISE
....**

**VOUS SOUHAITEZ
VOUS
REPOSITIONNER
SUR LE MARCHE...
EN TRANSFORMANT
VOTRE
ORGANISATION ET
VOS OUTILS**

**VOUS SOUHAITEZ
INDUSTRIALISER OU
STABILISER VOTRE
FONDS DE
COMMERCE ...**

Ma vocation :

Prendre temporairement la tête de votre société, de votre filiale ou d'un projet majeur pour y résoudre les problèmes de fonctionnement ou de commercialisation.

ERIK VAN ROMPAY



47 ans

Marié

Région parisienne

33+679.910.687

vanrompay@online.fr

TAILLES DES ENTREPRISES DIRIGÉES

- ▶ CA : 2 à 300 millions d'Euros
- ▶ 20 à 300 personnes

Quelques chiffres

- ▶ CA max. géré : 301 millions d'Euros
- ▶ Responsabilités max : 14 pays
- ▶ Croissances : entre 25 et 72%

PAYS (réalisation de projets) : France, Benelux, UK, Singapour, USA...

Langues

- ▶ Anglais, Français, Néerlandais
- ▶ Bonnes notions en Allemand

MILIEUX (à ce jour)

- ▶ SSII, TELECOM
- ▶ GRANDS SITES INTERNET
- ▶ GRANDE DISTRIBUTION
- ▶ EDUCATION SUPERIEURE

FORMATIONS

- ▶ Ingénieur Civil (1985, KUL (B))
- ▶ INSEAD
- ▶ Walt Disney Co, Rolls Royce, Ford/Volvo/DAF

RECOMPENSE

- ▶ 2nd price - 2002 International Business Transformation Award – Wharton/Infosys

CE QUE JE PEUX VOUS APPORTER

- ▶ **DIRIGER** et **RESTRUCTURER** une entreprise/filiale dont son système d'information joue un rôle critique
- ▶ **INTEGRER** une nouvelle acquisition
- ▶ **RELANCER** une activité en panne de croissance
- ▶ **RESOUDRE** un conflit culturel
- ▶ **INDUSTRIALISER** votre activité par le biais des nouvelles technologies
- ▶ **DEVELOPPER ET LANCER** un nouveau produit/service NTIC en France par le biais de l'Internet (packaging, buzz, campagnes...)

MES 5 RESTRUCTURATIONS

Résultats obtenus

1) CREATION D'UN PLAN DE RETOURNEMENT distributeur 2500 personnes (4m)

- ▶ Audit et création du plan de retournement « Transformation 360 » (organisation, commercial, achats, logistique, positionnement concurrentiel, RH, Informatique...)
- ▶ Mission de 4 mois (équipe d'audit de 6 personnes)

- ▶ création d'un plan de retournement

2) SAUVETAGE D'UN EDITEUR DE LOGICIEL EN REPOSITIONNANT LA SOCIETE SUR UN NOUVEAU MARCHE (distribution) (mission de 22 mois)

- ▶ Sauvetage financier (comptes bloqués à mon arrivée)
- ▶ Transformation de la société de production de logiciels vers une grande plateforme de distribution
- ▶ Conception et réalisation d'une grande plateforme Internet B2B2C
- ▶ Commercialisation de la plateforme (portail hébergeant 50 sites Web et ouverture de 500 points de vente)

- ▶ sauvetage
- ▶ CA de 2M Euros vers 301 M Euros

3) TRANSFORMATION D'UNE ENTREPRISE FRANCAISE DANS UNE SOCIETE MONDIALE (12 mois)

- ▶ Changement culturel (et adaptation de tous les systèmes IT)
- ▶ Innovation de l'ensemble des services/produits fournis
- ▶ Ouverture des bureaux en Asie (75 personnes) + USA (10 personnes)

- ▶ Opération réussie
- ▶ CA multiplié par 2 en 3 ans

4) SSII en détresse (16 mois)

- ▶ Réduction des effectifs de 57%, restructuration des dettes
- ▶ Maintient de la relation avec des clients très mécontents
- ▶ Industrialisation du delivery (+20% de prestations)
- ▶ Reporting au CFO américain

- ▶ Résultat opérationnel de -400% à -2%
- ▶ Maintient du CA

5) RESOLUTION D'UNE FUSION RATEE (16 mois)

- ▶ MANDAT SOCIAL – Président de la société – durée 16 mois
- ▶ Résolution d'un conflit culturel profond
- ▶ Relance de l'activité commerciale (CA + 74%)
- ▶ Refonte de tout le catalogue des produits

- ▶ CA + 72%
- ▶ Nombre d'employés + 70%
- ▶ Résultat +25%

QUELQUES DE MES REALISATIONS

Les projets réalisés	Description des actions	Type et durée de la mission	Résultats obtenus
Plateforme Internet en panne (panne de croissance, aucune nouveauté, infrastructure instable, conflits internes...)	- Résolution des problèmes et des conflits - Communication de crise - Stabilisation de la plateforme technique - Relance de l'activité commerciale (et marketing)	- Direction générale - Mandat social - Durée 16 mois	- Croissance CA = 72% - Nombre de salariés : +71%
Editeur de logiciel sur un marché de niche en difficulté financière. Migration de l'activité vers une activité de distribution	- Plan d'urgence (économies – communication de crise envers les clients et actionnaires, sensibilisation des équipes...) - Création d'une nouvelle plateforme technique innovante	- Direction générale - Durée 24 mois	- Refonte complète de l'entreprise - CA de 2MEuros vers 300MEuros
SSII vendant du support technique autour d'un logiciel en fin de vie (perte de clients de 25% dans la dernière année – prévision de 50% pour l'année en cours)	- Programme de fidélisation - Innovation : migration du produit vers une nouvelle architecture	- Direction des opérations - Durée 12 mois	- Limitation de la perte de clients à 3% - Vente de l'activité après 12 mois
Contrat d'infogérance en péril (contrat complet couvrant réseau, serveurs, poste de travail, support client et développement d'applications). Pertes financières très importantes et un client très mécontent.	- Réorganisation et optimisation des services - Construction d'une nouvelle architecture informatique stable - Lancement de campagnes de communication envers les utilisateurs	- Direction des opérations - Durée 14 mois	- Client globalement satisfait - Contrat en quasi équilibre
Installation d'un bureau en Asie (30 personnes) utilisant les systèmes d'information du siège Français (projet stratégique en dérive complète)	- Ouverture des systèmes d'information vers l'extérieur - Modification du fonctionnement de l'entreprise - Mise en place de nouvelles méthodes de travail (basées sur les NTIC)	- Direction des opérations - Durée 12 mois	- Ouverture du bureau dans les délais respectant les objectifs fixés (rattrapage des délais d'exécution ainsi qu'un respect du budget initial)
Optimisation du fonctionnement d'une plateforme de distribution avec mise en place d'un plan d'économie	- Optimisation des processus internes - Dématérialisation de certaines activités - Renégociations des contrats (achats, leasing, location....)	- Direction des opérations - Durée 10 mois	- Economies (hors salaire) = 40% - CA + 4% grâce à une plus grande réactivité (ventes flash)
Lancement d'une nouvelle activité sur Internet en France	- Création et développement de l'activité	- Direction générale - Durée 13 mois	- Acteur clé en France et bénéficiaire dès la première année
Expansion de l'activité Française en Europe	- Introduction en Benelux & Allemagne - Vente par Internet et par relais locaux	- Direction cial - Durée 6 mois	- Après 6 mois, le CA export représente 7% du CA de la société



POUR CONCLURE

- Je suis disponible de suite – et mobile
- Une bonne compétence dans la direction générale d'entreprises de 20 à 300 personnes dans le domaine de :
 - INFORMATIQUE / INTERNET / VAD / MEDIA
 - ORGANISATION / REORGANISATION DE SERVICES
- avec des expériences confirmées dans :
 - LE MARKETING
 - LE LANCEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS / SERVICES
 - LA LOGISTIQUE
 - LA GESTION (comptabilité, RH,...)



JE SUIS LA POUR VOUS AIDER