



MATTHIEU WILLEMS

44 ans, Pacsé, 3 enfants

CONTACT

TÉLÉPHONE : 06 20 98 50 40

E-MAIL : mwi@projcible.fr

SITE WEB : <https://projcible.fr>

LIEUX D'INTERVENTION :

LILLE / PARIS / BRUXELLES

EDUCATION & CERTIFICATIONS

ICAM 2003 (Ingénieur Arts et Métiers)

Coursera DataScientist (N3)

Architecture d'entreprise : Togaf 10 :
Foundation et Practitioner 2024

LANGUES

Anglais Professionnel (C1)

Espagnol (scolaire)

LOISIRS

Course à pied

Vélo RPM

Natation

ENGAGEMENT ASSOCIATIF

Membre d'un Club Les Cigales lilocigale

TEST PERSONNALITE

Assess First:

<https://tinyurl.com/mwafirst>

MANAGER DE TRANSITION

DIRECTEUR DE TRANSFORMATION

A propos

Enthousiaste et passionné par l'entrepreneuriat, je m'épanouis à accompagner les organisations au service de leur performance Humaine et Economique. J'aime intégrer les organisations dans les moments de changements importants où je peux apporter mes compétences en organisation et structuration pour délivrer en agilité les visions en construction. J'adore contribuer à créer une nouvelle aventure humaine.

J'aime opérer les transformations en respectant l'ADN de mes clients tant sur le Business que sur les valeurs. Je choisis donc des missions où je suis aligné avec mes principes de vérité, pragmatisme, exigence et respect.

J'ai à cœur de permettre à chaque collaborateur de s'épanouir pleinement dans ses missions en délivrant la valeur attendue.

Je suis l'homme des situations où vous vous dites « il faut que ça change », « sommes-nous sur les bonnes priorités ? ». J'interviens avec méthode pour mettre en place les outils de gouvernance nécessaire à assurer l'alignement et la prise de décisions éclairées, le tout avec beaucoup de pédagogie pour assurer l'embarquement du plus grand nombre.

J'envisage aujourd'hui les innovations technologiques actuelles (plateforme d'automatisation, Intelligence artificielle, robotisation) comme une source de développement dans les métiers du marketing, de la relation client, du traitement administratif, de la maintenance et de l'industrie

Compétences Clés :

- **Capacité d'organisation et d'animation de la transformation**

Véritable chef d'orchestre, je mobilise les expertises afin de construire une vision partagée sur la contribution des projets à la stratégie de l'organisation et assurer la cohérence et le résultat dans le delivery des projets.

- **Résolution de problème**

J'aime lever les irritants en exploitant ma créativité. Je tackle les sujets techniques, process, « comment fait-on ? » avec une énergie positive, sens et méthode.

Secteur Activités :

Distribution, Négoce

Pureplayer

Tourisme ; Hôtellerie, transport, voyage

Enseignement Supérieur et Recherche

COMPETENCES

Métier

- Construire un plan d'affaire
- Réglementaire : RGPD, Facture X, Chorus
- Paiement client en omnicanal (inclus fraude)
- Piloter une activité Ecommerce
- Piloter un service client
- Démarche d'innovation avec Test and Learn
- Restitution chiffrée

Gestion des Femmes et des Hommes

- Reprise d'équipe / Structuration d'équipe
- Management d'équipe par le sens
- Courage managérial
- Cartographie des compétences
- People review / Accompagnement collaborateur
- Conduire le changement

Organisation / Direction de Projet

- Méthodes : Scrum, Safe, Agile, Togaf, Cycle V, Lean management, Réduction des coûts
- Mise en place d'une Gouvernance Entreprise (Comité de prise de décisions et restitution)
- Mise en Place d'une Gouvernance IT (Définition de la cible du SI en termes de catalogue de services, d'hébergement, de sécurité, de périmètres de responsabilités)

EXPERIENCES

Missions Réalisées avec Projcible (Depuis Janvier 2024)

Mai-Juillet 2024 : Centrale Lille : DSI de transition (management et mise en place gouvernance IT) – Contexte de tensions très fortes dans l'équipe

Réalisations :

Clarification des situations individuelles, Cartographie des compétences, mise en énergie du collectif, mise en place d'un cadre d'exigence, séance de partage, coaching individuel, recrutement du DSI, gouvernance IT (Mise en place des artefacts cartographie applicative, plan de charge, portefeuille projet ...).

Juin-Juillet 2024 : Mission Architecte SI pour l'éditeur Artis – Cadrage projet client

Réalisations : Cartographie de la solution cible dans le SI du client – Clarifier les écarts entre les besoins et la solutions – Proposition de solutions pour combler les écarts

Janvier-Avril 2024 : New Top développement : DSI/CTO temps partagé (pas d'équipe IT)

Optimisation site ecommerce B2B (synthèse des besoins, réalisation par le prestataire, recette, formation, communication)

Automatisation de tableau de bord sur Power BI

Industrialisation du process de mise à jour des prix de vente

2017 – 2023 : Top Office

2017 – 2023 DOSI (5,5 ans) : Equipe de 20 personnes (internes / externes)

Lignes directrices : Expérience utilisateur / Rationaliser en simplifiant / Co-Responsabilité / Ouverture du SI

Réalisations :

-(2023) Pilotage, conception et mise en œuvre du carve-out/ cession des actifs (3 acheteurs)

- Financer les projets structurants par une baisse des coûts de run (-15% par an) : licence / hébergement / people

- Mise en œuvre d'un système d'encaissement omnicanal (devis/commande/facture) avec solution de paiement omnicanal
- Libération de la data dans l'entreprise : clarification des data de référence (arrêt de la guerre des chiffres), gouvernance des indicateurs de référence, Migration des rapports d'entreprise de BO à QlikSense
- Alignement du portefeuille d'entreprise sur les priorités pour éclairer les décisions
- Définir et mettre en œuvre une stratégie cyber sécurité (en faire un sujet d'entreprise)
- Automatisation du Process Order to Pay (Gains de productivité) – Dématérialisation facture achat Workflow de validation

2018- 2020 : Responsable Ecommerce (2 ans) : Equipe de 7 personnes

Mission : Développer du CA rentable sur la Business Unit (Site Ecommerce et service client)

Opportunité : Développer un parcours client omnicanal avec magasins et commerciaux terrains

Réalisations :

- Passage des tampons encreurs en 1^{er} contributeur du site par une démarche analytique
- Etude de la concurrence – Définition stratégie prix (Validation en conseil de Surveillance)
- Transformer l'activité Ecommerce en un canal de vente et non une Business Unit (construction du système de rémunération magasin sur activité Ecommerce)
- Plan marketing omnicanal avec l'aide d'une agence (sélection d'une agence) – Construit avec la direction Marketing
- Construction d'une équipe de relation client centralisée (appel magasin + ecommerce)

2016 – 2017 : Co-gérant société Caïssa (2 gérants + 2 salariés)

3 propositions de valeurs

- Gouvernance projets entreprise (dont IT)
- Comment la technologie offre des opportunités pour mon Business
- Accélérateur techniques (démarche tests, conception événementielle, architecture micro-service)

Principales réalisations :

- Mission de cadrage projet alliance européenne pour OUI BUS / ALSA / National Express
- Accompagnement méthode pour mise en place d'une gouvernance de test automatisé Projet Kiabi (via un collaborateur Paul Foucret)
- Prospection commerciale, définition de la singularité de l'offre

2007 – 2016 : Groupe La Redoute

Janvier 2012 – Décembre 2016 Responsable Etude IT Finance et commerce

Mission :

Co-construire la gouvernance de la DSI - Réduire structurellement les budgets de Maintenance – Transformer les organisations (people/process) pour accompagner la transformation de Business Model – Respecter les engagements livrables/budget – Définir la cible IT et les chantiers à lancer pour faire de la DSI un business partner

Equipe : 60 personnes – 30 sur site de Roubaix (Responsables Domaine, Chefs de projet, responsables applicatifs, Concepteurs) - 30 collaborateurs au Portugal (2015-2016)

Principales réalisations :

- Socle SI événementiel avec un cas d'usage sur la diminution de la fraude : Intégration des règles de détection de fraude et adaptation du parcours client sur le site. Résultat : réduction de 20 personnes au service contentieux (ROI en 3 mois)

- Site Ecommerce la redoute.fr : Suite à la reprise de l'équipe de développement du site en France, refonte des process de delivery et des rôles et responsabilités avec le métier pour passer d'une livraison par mois à une livraison par semaine
- Industrialisation de la brique paiement client norme PCI /DSS
- Refonte de la plateforme de gestion des vendeurs Market Place (de la publication des offres, l'attribution des commandes client et la facturation des vendeurs (respect de la norme des paiements pour compte de tiers)
- Délivrer un process Order to Pay opérationnel avec une vision comptable analytique et surtout la levée de pénalités fournisseur
- Efficacité opérationnelle : 20% d'économies sur le budget de Maintenance par an, Production d'indicateur Business par les responsables applicatifs
- Organisation : Implémentation de la méthode Lean Management en DSI (amélioration continue), responsabilisation de mes collaborateurs, mise en œuvre d'un premier Hackathon (internes Redoute + étudiants)
- Architecture fonctionnelle : Définition de la cible SI et membre permanent de la cellule d'architecture pour garantir l'alignement des évolutions avec la cible SI.
- Méthodes : Agile, MVP, projets en méthode itérative, appel d'offres
- Reprise de périmètres fonctionnels et d'équipe : plateforme CRM (50% de la population française), site Ecommerce

Mars 2010 – Décembre 2011 (2 ans) Directeur de Projet International Reprise de la direction du projet PIM chez Redcats (Groupe Kering).

Mission :

Mettre en œuvre un process PLM cross enseigne pour développer les synergies et maximiser les gains via la centrale d'achat groupe

Environnement : Déploiement de la solution FlexPLM (éditeur PTC (USA)) pour les filiales Européennes (3 entités, 450 utilisateurs) et les entités de sourcing asiatiques (200 utilisateurs)

Equipe Projet :

- 6 Chefs de projet AMOA
- Sous ma responsabilité directe : 1 Chef de projet IT, 2 Développeurs, 2 stagiaires

Principales réalisations :

- Réorganisation de l'équipe Projet (dans une stratégie de responsabilisation des intervenants)
- Cellule support local (dans chaque enseigne) et global (Redcats)
- Déploiement à 80% dans la filiale Suédoise (Pas à 100% car changement de poste)

Novembre 2007-Février 2010 (2,5 ans) Responsable Projet IT domaine Offre/référencement produits chez La Redoute

Mission :

- Refondre le référentiel produit Redoute (centralisation de toutes les informations produits)
- Responsable applicatif (Référencement produit, rapprochement de factures achats, construction de l'offre, PLM)

Périmètre :

- Développement produit (PLM) – Process de développement produit

- Référencement produit centrale achat : (conditions d'achat fournisseur, commande achat)
- Référencement des informations de Vente multi canaux des produits (ecommerce, retail, VAD catalogue)

Principales réalisations :

- Acteur principal dans la phase avant projet de la refonte du référencement produit (Définition des axes stratégiques, du périmètre, responsable du BCase, force de conviction pour obtenir le financement)
- Principal acteur de la mise en œuvre de la solution retenue pour les enseignes du groupe Redcats (VertBaudet, Somewhere, Cyrillus, La Redoute, Daxon) et des bureaux d'achats (Asie)
- Mise en œuvre du socle SOA pour la Redoute via l'ESB Tibco – Premier catalogue de service autour de l'objet produit

Janvier 2006 – Octobre 2007 (1,5 an) Responsable projet chez IDGroup pour la marque Jacadi (Retail)

Mission :

- Refonte du système d'information de la société Jacadi suite au rachat de la société par Okaïdi

Périmètre :

- Gestion commerciale (tarifs, commande achat/vente, Référencement article)

Projets réalisés :

- Mise en œuvre des process & outils pour la centralisation des cahiers des charges produits à destination des fournisseurs
- Plateforme d'échanges d'information avec le partenaire logistique USA – Industrialiser et automatiser les flux entre la filiale US et son logisticien (passage d'information manuelle à automatique) – Gain 1 ETP
- Schéma directeur de la migration du SI avec trajectoire et états stables
- Fiabiliser par l'amélioration continue l'activité run

Octobre 2003 – Janvier 2005 (2 ans) Responsable projet chez Consultexpress (Conseils et services informatiques)

Clients : Entreprises des secteurs de la Fabrication/Distribution(80%), Tourisme(20%)

Mission : - Conseiller des dirigeants de TPEs / PME pour développer / sécuriser leur business via des solutions technologiques

De l'avant-vente de solution jusqu'à sa livraison :

- Conception de solution (logiciels et matériels) répondant aux objectifs et budget du client
- Gestion d'un portefeuille de 150 prospects/clients dont 20 clients actifs

Réalisations :

- Mise en œuvre d'un moteur de mise à jour de prix de vente automatique de billet d'avion en fonction de la concurrence (récupération du prix de vente sur un comparateur, calcul du prix d'appel, mise à jour du stock)
- Logiciel d'optimisation de chargement de container (entreprise Yacco)
- Création de sites web (institutionnel, ecommerce)
- Mise en place des progiciels Sage 100, Sage 1000
- Développement de solution CRM (à partir d'un socle standard spécifique)