

## Jean-Marc COUANAU

8, rue des églantiers  
67370 TRUCHTERSHEIM  
Email : jm.couanau@gmail.com  
Tél : 06.65.32.19.87



### CONSULTANT MANAGER DE TRANSITION

#### COMPETENCES

---

Direction/gestion de centres de profit	Lean Management (Black Belt)
Direction de projets de transformation	Amélioration continue
Organisation commerciale	Analyse et optimisation des processus
Stratégie commerciale	Conduite du changement
Organisation et Optimisation	Direction de projets informatiques
Relations sociales (Mandataire social)	Organisation du support utilisateurs

#### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

**Depuis 2014 :** **CONSULTANT/MANAGER DE TRANSITION**

**De 2003 à 2013 :** **BUREAU VERITAS**

(Évaluation de conformité et Certification, 59 000 personnes, CA : 3 900 M€)

2011/2013 : ⇒ Directeur Projet Lean Management / Directeur Systèmes d'Information France - Paris

2006/2011 : ⇒ Directeur Régional Est puis Nord Est (1 000 personnes, 22 bureaux, 95 M€) Strasbourg.

2003/2006 : ⇒ Directeur d'agence Alsace (120 personnes, 12 M€) - Strasbourg.

**De 1999 à 2002 :** **VINCI ENERGIES** (Ingénierie Électrique et Communication).

⇒ Directeur Régional Basse Normandie (280 MF - 300 personnes) – Caen.

**De 1987 à 1999 :** **ELSYDEL**

(Intégration de systèmes de péages parking et route, 400 personnes, CA : 380 MF).

1997/1999 : ⇒ Directeur de la Division Péage Parking (120 MF) – Paris.

1994/1997 : ⇒ Président de Trindel America Corp. (filiale d'Elsydel) (7 M\$, 35 personnes) – Atlanta (USA).

1987/1994 : ⇒ Chef de Projet Péage du Tunnel sous la Manche (CA projet 50 MF) – Paris.

**De 1984 à 1987 :** **CGEE ALSTHOM**

Ingénieur Logiciel puis Chef de Projet - Massy

#### FORMATION

---

**1983 :** Diplôme d'ingénieur ENSIEG (École Nationale Supérieure d'Ingénieurs Électriciens de Grenoble).

**2015** Black Belt Lean Management - Université Lean Six Sigma

#### LANGUES ETRANGERES

---

Anglais Lu, écrit et parlé couramment (12 ans de pratique professionnelle quotidienne).

Espagnol Parlé.

## MISSIONS/REALISATIONS

---

### Projets de transformation

#### Lean Management

⇒ Déploiement du Lean Management dans le réseau Opérationnel France de Bureau Veritas (6000 personnes). :

- Recrutement et formation d'une équipe de 15 consultants internes
- Adaptation de l'approche Lean aux métiers de Bureau Veritas
- Déploiement des modèles opérationnels dans le réseau par coaching.

Résultat : Augmentation de 25% du résultat des entités concernées.

---

⇒ Coordination d'un projet de filialisation des activités françaises d'un grand groupe international français (7000 personnes concernées).

Mise en place d'une équipe projet, planification, identification des impacts et des interactions et animation des intervenants dans les domaines juridique, fiscal, comptable et gestion, informatique, ressources humaines, contrats et qualité (accréditations).

---

⇒ Analyse des processus opérationnels d'une société de services BtoB et proposition d'un plan d'action pour l'amélioration de leur efficacité préalablement à la mise en place d'un système informatique

---

⇒ Participation à l'élaboration du plan de retournement d'une société de services BtoB (Analyse, propositions d'évolutions ...)

---

### Systèmes Informatiques

⇒ Direction d'un projet de mise en place d'un ERP (Bureau Veritas France).

⇒ Création et organisation d'une DSI France (Bureau Veritas France) – établissement des principes de gouvernance des projets informatiques.

⇒ Lancement d'une nouvelle gamme de système de parking (2 ans de développement, 20MF de budget – dont 80% informatique) (Elsydel)

---

### Organisation et optimisation

⇒ Mise en place d'une organisation de recouvrement des impayés centralisée (sur un CA de 95 M€) – Résultat : amélioration du DSO de 5 jours.

⇒ Scission d'une filiale pour séparer les activités Energie et Communication (Vinci Energies).

⇒ Conception et mise en place d'un plan de diminution des coûts hors personnel (Bureau Veritas). Résultat : gain de 1M€ sur 3 ans

---

### Organisation Commerciale

⇒ Organisation et définition des modèles opérationnels de Back-Offices Commerciaux dans l'ensemble des régions françaises (Bureau Veritas)

---

### Relations Sociale

⇒ Mandataire social pour une filiale (Vinci Energies) – CE, CHSCT, DP – Négociation d'un accord 35 H, d'un accord d'intéressement.

⇒ Président du CHSCT Bureau Veritas France (Périmètre 6000 personnes)

---

### Redressement/Restructuration

⇒ Redressement d'une filiale US (CA 7 M\$) – Résultat : rentabilité de -10% à +5% en 2 ans. (Elsydel)

⇒ Rentabilisation d'une Agence (Bureau Veritas – CA 12 M€) – Résultat +40% de rentabilité

---

## BENEVOLAT

---

### Passerelles & Compétences

⇒ Refonte de l'organisation d'une activité de formation professionnelle dans le domaine de l'animation. Coaching du manager d'activité