

BENOÎT MARCOUX

Ing., M.Sc.A., M.B.A.

FAITS SAILLANTS

- Depuis 1994, consultation auprès d'entreprises et d'investisseurs en haute technologie (voir www.cbmi.ca).
- De 1981 à 1994, postes de gestion avec responsabilités croissantes en R&D, marketing et finance.
- Leader axé sur les résultats alliant marketing, opérations, et finance dans une perspective internationale.
- Communicateur avec un bon sens de l'humour qui se lie aisément et construit des équipes performantes.
- Négociation de contrats majeurs (logiciels et services de télécommunications), et aide à lever 100 M\$ de financement.
- Lancements de services et de produits de haute technologie, incluant positionnement marketing et communications.
- Rôle clé dans les efforts d'équipes de R&D pour la création de logiciels d'envergure.

CONSULTATION (DEPUIS 1994)

Consultation auprès d'investisseurs

Réalisation de plus de 25 validations technico-commerciales.

- Clients: BDC, CDP, First Analysis Corporation, Fonds FTQ, Hargan Ventures, Innovatech, KIFMC, etc.
- Secteurs: logiciel d'application, logiciel en temps réel, vidéo, téléphonie IP, sans-fil ou locale, etc.

Consultation auprès d'entreprises

Réalisation de plus de 75 mandats marketing ou financiers auprès de plus de 30 clients corporatifs.

- Mandats marketing: stratégies et programmes de mise en marché, prix, matériel promotionnel, et présentations.
- Mandats financiers: plans d'affaires, modèles financiers, et analyses de risques, aidant à lever 100 M\$ de financement.
- Secteurs: logiciel, fournisseurs de service d'application, câblodistribution, vidéo à la carte, téléphonie IP, transporteurs nationaux et internationaux, fournisseurs de service téléphoniques, systèmes de sécurité, et multimédia.

Remplacements contractuels / Affectations temporaires ou intérimaires

Vice-président, Finance (2003) – ObjectWorld Technologies Ltd

Rattaché au président et CEO. En un mois comme VP Finance chez ce fournisseur de logiciel de messagerie:

- Obtention d'un financement provisoire de 600 k\$.
- Mise en place de meilleurs contrôles et rapports.

Vice-président, Marketing (2000-2001) – Les Systèmes Proxima Itée

Rattaché au président et CEO. Direction des opérations marketing pour ce fournisseur de logiciels de facturation.

- Mise sur pied de l'équipe de gestion de produits.
- Mise en force d'un plan de rémunération incitative pour la force de vente.
- Développement d'une nouvelle image, d'une campagne de publicité, et d'un programme d'expositions commerciales.

Vice-président, Systèmes et exploitation du réseau (1997-1999) – AlphaNet Telecom Inc.

Rattaché au COO. Direction, planification, déploiement et opération d'un réseau de téléphonie IP dans 16 pays.

- Sélection d'équipements et de services et négociation d'accords commerciaux majeurs.
- Mise en place d'un centre de gestion de réseau à Toronto et de bureaux techniques à Londres et Hong Kong.
- Développement d'une équipe de 65 personnes, avec un budget annuel de US\$25M.

Directeur, Finance (1995) – Téléglobe Canada

Directeur, Finance (1994-1995) – CF Telecom

EXPÉRIENCE D'EMPLOI (1981-1994)

1991-1994 OPTINET TELECOMMUNICATIONS

Directeur, Analyse financière et réglementation (1992-1994)

Budget et planification. Relations avec le CRTC, les transporteurs et les associations industrielles.

- Établissement des budgets, développement du plan financier à long terme, et suivi des résultats.
- Développement de plans d'affaires supportant des acquisitions et un financement de 3M\$.
- Interventions au CRTC pour épauler les positions d'Optinet.

Directeur, Gestion de produits (1991-1992)

Positionnement et tendances du marché. Communications corporatives. Direction de l'équipe de gestion de produits.

- Lancement marketing d'Optinet, incluant une stratégie novatrice de communication.
- Définition des services et support de l'effort de vente, avec des revenus croissant à 4M\$ en 2 ans.

1985-1991 MEMOTEC DATA INC.

Directeur, Gestion de produits (1988-1991)

Responsabilité de produits ayant des ventes mondiales de 22M\$. Direction de l'équipe de gestion de produits.

- Augmentation des ventes de 50% dans un marché dominé par un compétiteur établi.
- Ré-orientation des produits pour contrecarrer l'avantage technologique d'un compétiteur.
- Support à la force de vente au Canada, aux États-Unis et outre-mer.
- Lancement de 4 nouveaux produits en 2 ans et mise en place d'une stratégie dynamique de communication.

Chef de projet (1985-1988)

Direction d'une équipe d'ingénieurs et d'informaticiens pour le développement de produits et de logiciels représentant une contribution de 8M\$ aux revenus de l'entreprise.

1984-1985 SPERRY INC., DEFENSE SYSTEM GROUP

Programmeur scientifique

Conception de logiciels en temps réel pour les systèmes de guerre électronique de la Marine. Attestation de sécurité.

1981-1984 CANADAIR INC.

Ingénieur en aéronautique

Appui des essais en vols et simulation par ordinateur de l'avion d'affaires Challenger.

ÉDUCATION

1988 UNIVERSITÉ MCGILL (MONTRÉAL)

Maîtrise en administration des affaires

1985 ÉCOLE POLYTECHNIQUE (MONTRÉAL)

Maîtrise en sciences appliquées (génie électrique)

1981 ÉCOLE POLYTECHNIQUE (MONTRÉAL)

Baccalauréat en ingénierie (électrique / aéronautique)