



Belge, née en 1972

Avenue Général Bernheim 48  
B-1040 ETTERBEEK  
BELGIQUE

+ 32 473 910 538  
karin.maquet@kammco.be



**Karin Maquet**

## Points forts

- Approche pragmatique forgée par de multiples expériences de terrain
- Leadership et gestion d'équipe
- Qualité de coaching et de formation
- Structurée, efficace et organisée
- Expérience internationale
- Energique et engagée
- Résistante à la pression
- Start-ups & scale-ups

***"Done is better than perfect."***

## POSITION ACTUELLE

**Consultante indépendante fournissant des conseils en management dans les domaines de finance, marketing stratégique, organisation et technologie. Spécialisée en gestion de projet, optimisation de processus organisationnels et gestion des risques. Expérimentée en projet de transformation et accompagnement de l'actionnariat et de l'équipe dirigeante dans les sociétés de taille variée.**

**Focus sur start-ups et scale-ups depuis 10 ans : plus de 150 entrepreneurs coachés et 60 TPE/PME conseillées.**

Site web : <https://www.kammco.be/>

## EXPERIENCE CLE

25 ans d'expérience en consultance, intervenant en tant que consultante métier pour assurer la réalisation de projets multi-partites, impliquant souvent : conseil d'administration, direction de l'entreprise, responsables des lignes métiers, départements Informatique, Opérations, Finance, Ressources Humaines, Gestion des Risques, Clients et Fournisseurs.

Spécialisée en diagnostic stratégique, diagnostic de fonctionnement des organisations, planning stratégique, gestion de projets, team management, optimisation opérationnelle et gestion des risques.

Expérience solide dans le secteur financier grâce à des audits et des missions de conseil pour des banques et des acteurs du secteur financier. Expertise en gestion de fonds et gestion de fortune.

Expérience diverse dans des secteurs non bancaires : pharmaceutique, télécommunications, knowledge management, énergie, ingénierie, courrier, SaaS, agroalimentaire, services, textile, automobile, etc.

Accompagnement global de TPE/PME dans les différentes phases de leur développement : lancement, croissance, maturité, transmission.

Présence active dans l'écosystème des start-ups bruxelloises et wallonnes via formation, coaching, business angels, membre de jury MIC/Start Up w-e, Reaktor, expert Amplitude+, expert Plan Croissance Wallon, etc.

## PARCOURS PROFESSIONNEL

### 2007 – Aujourd’hui : **KAMMCO sprl**

Administratrice gérante de KAMMCO. Consultance en management dans les domaines de la finance, du marketing stratégique, de l’organisation et de la digitalisation. Prestation de services sous la forme de diagnostic global, coaching, gestion de projet, interim management et formation. Clients : institutions financières, TPE/PME et ASBL.

### 1995-2006 : **PricewaterhouseCoopers**

- Luxembourg : auditrice de banques et de fonds d’investissement, 1995-1999.
- Bruxelles : senior consultant en gestion de risques opérationnels, 1999-2001.
- Stockholm : manager en gestion de risques financiers, 2002.
- Bruxelles : senior manager en gestion de risques opérationnels, 2003-2006.

### 2001-2002 (6 mois): **VPD Financial Software Consulting, Stockholm, Suède**

Project manager responsable du développement des activités sur les marchés belge et luxembourgeois.

## FORMATIONS

- Ingénieur commercial et de gestion, spécialisation « marketing », Louvain School of Management, UCL, Louvain-la-Neuve, Belgium, 1995.
- Expert-comptable, Luxembourg, 1999.
- Formations au sein de PricewaterhouseCoopers :
  - Compétences techniques : compliance, gestion de projet, gestion du changement, optimisation de processus, lois et réglementations bancaires, COSO – gouvernance et contrôle interne, mesure de performance et de risque, etc.;
  - Compétences humaines : consulting, présentation, gestion d’équipe, négociation, coaching, recrutement, etc.
- Web : méthodologie scrum, référencement web, réseaux sociaux, cloudcomputing.
- Certificat en Théorie des Organisations de Berne.

## LANGUES

- Français – langue maternelle
- Anglais – utilisation courante
- Néerlandais – connaissances de base

## ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

- Be Angels – membre et co-coach d’un fonds d’investissement

## MISSIONS DE CONSEIL CLES

### ○ **Depuis 2011 – en cours : Formation et Coaching d'entrepreneur(e)s**

Formation en gestion de projet  
Formation en business modelling  
Formation en financement et levée de fonds  
Formation en business development proactif  
Formation en networking  
Formation en design organisationnel et team management  
Atelier d'accompagnement digital pour PME  
Coaching en groupe pour le développement du business plan  
Coaching individuel pour le scale up

#### Programmes :

- **Reaktor by Engine**
- **Amplitude+**
- **MIC**
- **Beyond**
- **Centre Innovation & Développement**
- **Entrepreneuriat féminin**
- **Digital entrepreneurs**
- **Insertion professionnelle de femmes défavorisées**
- **Hautes écoles d'ingénieurs industriels**

### ○ **2021 : COO ad interim dans une start up spécialisée dans le recrutement vidéo**

Mise à plat du business model, du positionnement stratégique, de la structure en place, des ambitions de croissance et des besoins en financement. Détermination du plan d'action à court terme et à 3 ans pour atteindre les objectifs de croissance du business. Prise en charge des fonctions HR, Finance, Marketing, Opérations. Définition de la product roadmap et du programme Customer Success Management.

### ○ **2017 – aujourd'hui : « Hands-on conseil à 360° » de fondateurs ou repreneurs de TPE/PME de 5 à 80 personnes, y compris ASBL.**

Mise à plat du business model, du positionnement stratégique, de la structure en place, des ambitions de croissance et des besoins en financement. Détermination du plan d'action à court terme et à 3 ans pour atteindre les objectifs de croissance et/ou pérennisation du business.

Optimisation de la stratégie de produits/services. Développement du chiffre d'affaires à marge optimisée et portefeuille clients diversifiés. Mise en place de partenariat et de réseau de distribution.

Focus sur la digitalisation des processus opérationnels et la rentabilisation des outils de marketing digital.

Accompagnement pour les levées de fonds publics et privés et pour les négociations avec les banques.

Conseil auprès des administrateurs, actionnaires et équipe de management en matière de bonne gouvernance, de processus de décision et de reporting.

Secteurs couverts : Augmented reality, pricing, agroalimentaire, services, automobile, textile, SaaS, etc.

### ○ **2015-2016 : COO ad interim dans une PME spécialisée en big data, de 20 à 50 personnes**

Définition du plan de croissance à 5 ans. Refonte des fonctions HR, Marketing et Finance. Mise en place de solution de trésorerie. Révision de la gouvernance de l'entreprise de la gestion opérationnelle au Conseil d'Administration. Mise à plat de la structure actionnariale à mettre sur pied pour assurer une évolution solide. Pilotage du développement d'un ERP adapté aux besoins de l'entreprise en pleine croissance. Rebranding et définition d'une stratégie digitale.

Secteur couvert : big data, cloud, conseil en transformation, en sales & marketing, en finance

○ **2015 : Mise en place de la fonction de gestion de programme de transformation dans une société de 1.500 personnes**

Sur base des conclusions d'un diagnostic culturel, mise en place du département de gestion de programme destiné à suivre de manière transversale la mise en œuvre d'un plan de transformation à 5 ans. Déclinaison des objectifs à 5 ans en projets et jalons mesurables, mise en place d'une solution web-based visant à récolter l'avancement des différents projets en cours, les résultats atteints et l'évolution des risques. Formation des project managers. Animation de la gouvernance du programme de transformation. Design d'une organisation customer-centric afin de répondre davantage aux défis du secteur de la mobilité.

Secteur couvert : distribution automobile, gestion de réseau, mécanique/carrosserie

○ **2014 : Analyse de faisabilité de la mise en place d'un Conseil d'Administration effectif dans une PME de plus de 300 personnes**

Diagnostic financier et organisationnel pour déterminer les actions à prendre pour mettre sur pied un conseil d'administration effectif avec entrée de nouveaux actionnaires financiers dans la structure actionnariale, notamment au niveaux des axes suivants :

- Comptabilité et contrôle de gestion
- Gouvernance, Comité de direction et prise de décision
- Budgeting, forecasting, controlling
- Profiling des administrateurs indépendants

Plan d'action court terme et moyen terme pour permettre au nouveau Conseil d'administration de fonctionner de manière optimale.

Secteur couvert : opérateur de stations essence

○ **2013 : Diagnostic global, préparation à la transmission de PME – de 10 à 70 personnes**

Diagnostic stratégique, financier et organisationnel pour déterminer les actions correctrices à court terme et plan d'action à long terme. Analyse des scénarios envisageables pour l'actionnariat en place. Business plan à 3 ans. Profiling d'acquéreurs potentiels. Valorisation et négociation préliminaire pour le compte du cédant.

Secteurs couverts :

- Photovoltaïque
- Production de plats frais
- Courrier express, transport et coordination logistique

○ **2013-2014 : Diagnostic de partenariat, accompagnement à l'entrée de nouveaux partenaires dans TPE et PME – de 3 à 40 personnes**

Evaluation de l'alignement des parties existantes et/ou nouveaux partenaires potentiels en terme de mission, vision et stratégie, partage de risques, partage d'investissements, répartition des compétences et responsabilités. Diagnostic financier. Révision du pacte d'actionnaire et ajustements nécessaires. Mise en place de principes de fonctionnement assurant une meilleure gouvernance et une prise de décision efficace. Profiling de partenaires futurs potentiels.

Secteurs couverts – entre autres - :

- Avocats
- Family offices
- Conseil en risk management
- Big data consulting et gestion de projet

○ **2013 – 2014 : Interim management dans start-ups**

Définition de stratégie de développement 1-3 ans. Rôle de business angel. Business modelling, Plan financier. Pacte d'actionnaire & Structuration du financement, relations investisseurs, relations bancaires. Mise sur pied de l'équipe, recrutement. Développement de la stratégie commerciale. Développement des supports de communication : contenu & contenant. Test marché et Démarchage clients.

Secteurs couverts :

- Maisons de jardin design
- SAAS - software as a service
- Création de bijoux

○ **Depuis 2012 – en récurrent : Diagnostic global et définition de la stratégie de développement pour des PME dans différents secteurs – de 5 à 20 personnes**

Diagnostic global en finance, stratégie et organisation. Détermination d'objectifs stratégiques et tactiques pour l'équipe dirigeante. Accompagnement dans les domaines suivants :

- Diagnostic stratégique – produit, services, pricing, marchés, export, partenariats clés
- Mise en place de comptabilité analytique et tableaux de bord;
- Optimisation des tâches administratives et du secrétariat commercial;
- Optimisation des marges des services proposés;
- Revue de la structure de financement et d'actionnariat en ligne avec objectifs stratégiques;
- Organisation personnelle de l'équipe dirigeante;
- Mise en œuvre de la stratégie de développement commercial;
- Revue de la stratégie de communication et des media en place.

Secteurs couverts :

- Énergie renouvelable – ingénierie, conseil, installation, maintenance
- Conseil en relations presse/relations publiques
- Conseil en formation et développement de programmes de formation
- Installation de systèmes d'arrosage et de murs végétaux
- Courrier express, transport et coordination logistique
- Ingénierie stabilité
- Etc.

○ **Depuis 2011, en récurrent : Accompagnement en Business Development et structuration des activités et des phases de développement d'entrepreneurs dans leur phase de lancement ou de croissance :**

- Design d'intérieur
- Parrainage de ruchers
- Wedding planning
- Conseil en communication
- Conseil en acquisition de compétences et mise sur pied de formation
- Restauration rapide alliant alimentation bio et apports nutritionnels

○ **Depuis 2011, en récurrent : Diagnostic de la fonction Business Development et mise en place d'un plan d'action dans PME de 30 à 50 personnes**

Diagnostic des différentes dimensions de Business Development : business intelligence, marketing et sales management. Identification des axes d'amélioration, des processus et rapports de KPI à mettre en place. Formation et coaching des ingénieurs-conseils. Mise sur pied d'une fonction de support Sales & Marketing.

Développement des outils de communication et des outils de reporting Business Development.

Secteurs couverts – entre autres - :

- Géoconsulting, ingénierie pipeline
- Conseil en gestion de projet

- **2009/2010 – 12 mois : Coordination de diagnostic stratégique et mise en place du plan stratégique d'une société active en brokerage, corporate finance, private banking and institutional asset management.**

Coordination du diagnostic stratégique au travers des lignes métiers, des filiales du groupe et des fonctions de support, rapportant au CEO. Couverture : Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Suisse.

Formation et coaching des équipes de projet pour la mise en œuvre du plan stratégique.

Définition des changements organisationnels à apporter pour atteindre les objectifs du plan stratégique :

- Identification des points d'amélioration organisationnels et définition de l'organisation cible, en collaboration avec le département des Ressources Humaines;
- Mise en place de fonctions transversales de "Business process management";
- Formation et coaching des nouvelles recrues dans les fonctions transversales;

Participation aux activités de gestion du changement au travers de la firme : diagnostic culturel, formation en gestion de projet et gestion du changement, etc.

Mise en place de « CEO Office », cellule Stratégie / Organisation, ayant pour rôle de :

- Établir les business cases / études de faisabilité en matière de :
  - Evaluation de l'offre de services du private banking,
  - Design de l'architecture IT Front to Back en gestion institutionnelle,
  - Design de l'organisation du Risk Management,
  - Evolution stratégique des activités de brokerage,
  - Alternatives d'outsourcing IT et Opérations,
- Préparation des communiqués de presse et communications internes;
- Préparation de réponses aux rapports des autorités de contrôle, etc.

- **2008/2009 – 10 mois : Optimisation de processus pour les activités Middle Office d'un gestionnaire de fonds.**

Analyse des processus existants, identification des faiblesses opérationnelles et de compliance pour les activités de Middle Office présentes à Bruxelles, Londres, Hong Kong, Boston, Stockholm et Luxembourg.

Détermination des processus futurs en coordonnant les parties impliquées : IT, gestionnaires de fonds, dealing desk, agents comptables, agents de transfert, dépositaires, réviseurs, département Compliance et Risk Management, etc.

Responsable des différentes étapes de gestion de projet : initialisation, définition des spécifications, monitoring du budget, planning, périmètre, coordination des tests, formation des utilisateurs.

Activités couvertes : "monitoring of currency hedging for hedged share classes, set up of operational processes for volatility products (OTC options, variance swaps), process and risk analysis for cloning/pooling management, process re-engineering of all operational aspects in preparation of integration of Pan-Nordic asset manager".

- **2008 – 5 mois : Program management de plusieurs projets en knowledge management pour une société de conseil stratégique.**

Gestion de projet dès l'initialisation avec les experts métiers et les « market developers » afin de développer des applications web-based capitalisant sur des méthodologies de benchmarking, études qualitatives et quantitatives, prévision de la demande, etc.

Responsable pour les différentes étapes des projets : supervision du budget, définition de planning et périmètre, alignement entre les besoins métiers et la livraison de la solution IT.

Projets impliquant la mise en œuvre de la méthode de développement Scrum, l'offshoring des développements en Inde et la définition d'interface utilisateur. Projets internationaux : Belgique, Etats-Unis, Inde, Allemagne, Hongrie, Grande-Bretagne.

○ **2008 – 3 mois : Analyse de refonte de processus Front-to-back pour un gestionnaire de fonds institutionnel basé en Belgique.**

Supervision de l'analyse de refonte potentielle de l'architecture applicative et des processus organisationnels des activités Front-to-Back : analyse des processus en place, identification des dysfonctionnements opérationnels et des risques de non-conformité au cadre légal, définition de l'architecture cible comptenu des objectifs en matière de volume et de développement de produits, analyse des solutions informatiques possibles, évaluation des scénarios et plan de projet pour mettre en œuvre une nouvelle architecture IT.

○ **2007/2008 – 6 mois : Coordination du projet MiFID pour un private banker basé en Belgique.**

Diagnostic de l'avancement de la firme dans le processus de mise en conformité avec la directive MiFID. Coordination du projet de mise en œuvre des changements organisationnels et informatiques en vue de se mettre en conformité avec MiFID. Projet composé de 20 sous-projets impliquant les lignes métiers, les fonctions de support et l'IT à travers le groupe : activités en Belgique, Suisse, Luxembourg et Pays-Bas.

○ **2007 – 8 mois : Analyse de faisabilité et Initialisation d'un projet de mise en place de plateforme de calcul de performance et de risque pour un private Banker belge.**

Coordination d'un projet de mise en place d'un outil informatique et des processus organisationnels nécessaires pour la gestion de performance et de risque des activités de private banking. Responsabilités couvrant les différentes étapes du projet : analyse fonctionnelle, définition des solutions IT possibles, définition des rapports de contrôle, négociation avec les éditeurs de logiciel, pré-testing, formation et coaching des utilisateurs, gestion de projet globale.