

Boris Le Jan

Chef de projet Senior – Coordination stratégique & portefeuille (profil C)

RESUME

Expérience professionnelle :

- > 20 ans : Project Director, Program Manager, Product Manager

Domaine d'expertise spécifique :

- Analyse d'opportunité
- Stratégie de croissance d'entreprise / Stratégie marketing
- Planification Go-To-Market / Définition et lancement de nouveaux services
- Gestion de (segments) de marché et d'offres
- Gestion de programme / projets
- Modélisation d'affaires / Planification d'affaires
- Définition et gestion de partenariats stratégiques
- Définition de roadmap d'innovation
- Définition et mise en place de processus de Demand Management
- Change management

EDUCATION

- **University of Sussex** – Master en gestion des sciences des technologies et de l'innovation
- **ESIEE PARIS** – Bachelier en ingénierie

LANGUES

- Français : Natif
- Anglais : Courant
- Allemand : Courant
- Danois : Courant

CERTIFICATIONS/FORMATIONS

- B2B Learning : Change Management, 10/2023
- PRINCE 2



ETNIC**2025 – En cours****Rôle: Project manager**

Mission de transformation de l'ETNIC (bras informatique de la Fédération Wallonie-Bruxelles) pour restaurer la confiance des bénéficiaires, accompagner l'organisation dans son évolution vers une organisation centrée produit, et garantir le "delivery" des projets prioritaires.

Tâches & réalisations principales :

- Diagnostic organisationnel et stratégique (gouvernance, portefeuille P&S, maturité des capacités clés via le modèle POTIC).
- Clarification de la mission/vision et cadrage du futur operating model orienté produits et bénéficiaires.
- Définition d'actifs structurants Front Office : Catalogue P&S, Offer Management, Demand Management, Customer Experience & Adoption, Financial Management.
- Déploiement de quick wins pour restaurer la confiance et instaurer un pilotage par la valeur.
- Préparation du dispositif de pilotage stratégique et accompagnement de la gouvernance pour assurer le delivery des projets prioritaires.
- Structuration et tenue du dispositif portefeuille (priorisation, capacité, dépendances) et maintien de la continuité opérationnelle.
- Reporting consolidé (avancement/risques/décisions) et préparation des supports pour gouvernance et arbitrages.
- Pilotage par la valeur : clarification des objectifs, indicateurs (OKR/KPI) et suivi des bénéfices attendus.

Veolia**2025****Rôle: Directeur de projet – Stratégie & Business Development**

Projet : Veolia – Positionnement stratégique à Bruxelles.

Tâches & réalisations principales :

- Définition des principes de gouvernance.
- Analyse du contexte politique, institutionnel et concurrentiel de la gestion de l'eau et des déchets.
- Cartographie des chaînes de valeur et des rôles des acteurs publics/privés.
- Définition des avantages concurrentiels et scénarios prospectifs (100 % public vs. partenariats).
- Accompagnement du comité de direction (interviews, alignement stratégique, recommandations).
- Conception de business models et analyse des contrats existants.
- Production de supports exécutifs pour le business development et le lobbying.



EEG

2024-2025

Rôle: Directeur de mission - Stratégie Go-To-Market

Accompagnement d'EEG dans la définition et l'exécution de sa stratégie commerciale en Belgique francophone. analyse marché hospitalier (2,15 Mds € d'investissements), priorisation des hôpitaux cibles, formalisation de la proposition de valeur (préfabriqué & digital building solutions), élaboration des supports commerciaux, mise en place d'un battle plan (roadshow, lobbying, influence des AO) et structuration du modèle économique (retainer + success fees).

Tâches & réalisations principales :

- Analyse du marché hospitalier (2,15 Mds € d'investissements).
- Priorisation des hôpitaux cibles.
- Formalisation de la proposition de valeur (préfabriqué & digital building solutions), élaboration des supports commerciaux.
- Mise en place d'un battle plan (roadshow, lobbying, influence des AO).
- Structuration du modèle économique (retainer + success fees).

LA CROIX ROUGE DE Belgique

2023-2024

Rôle: Demand Manager

Mise en place du Demand Management et de la transformation digitale.

Tâches & réalisations principales :

- Définition des principes de gouvernance.
- Définition du cadre pour la transformation digitale (incl. le cadre de l'architecture d'entreprise)
- Définition du cadre méthodologique pour le Demand Management.
- Analyse de l'operating model as-is et définition du To-Be sur base du cadre méthodologique « Transform » @ edge et du modèle POTIC @ edge (Processus Organisation Technologie Information Change) et implémentation du processus.
- Définition du niveau de maturité et du niveau de maturité cible sur chacun des éléments du POTIC.
- Définition de la roadmap de transformation et évaluation du de l'investissement.
- Exécution du rôle de Demand Manager.

ORANGE

2021 - 2022

Rôle : Advisor/Project Manager

Définition et mise en œuvre de la gouvernance permettant la gestion du partenariat public-privé IRISnet3.



Tâches et principales réalisations :

- Revue des objectifs stratégiques.
- Définition d'une nouvelle gouvernance entre les 3 partenaires stratégiques et le ministre en charge, avec un accent sur le développement et le lancement de nouveaux services TIC.
- Identification de 3 services "pilotes" pour tester la gouvernance.
- Accompagnement pour la définition de la feuille de route des produits et services, et pour le plan stratégique de la cybersécurité dans la Région de Bruxelles.

PARADIGM (= CIRB)

2016 – 2021

Rôle : Program Manager (2016-2021)

Gestion de la définition du plan de transformation culturelle et commerciale.

Tâches et principales réalisations :

- Structuration et industrialisation d'un dispositif PMO stratégique (planning intégré, gouvernance, reporting) sur la durée
- Mise en place et tenue d'un planning intégré (jalons, dépendances, chemins critiques) pour la transformation
- Définition et animation des rituels PMO (revues portefeuille, COPIL, SteerCo) et préparation des supports de décision.
- Tenue d'un RAID log (risques/issues/actions) et d'un registre des décisions ; suivi des actions de mitigation.
- Mise en place de mécanismes d'arbitrage (priorités/capacité/budget) et préparation des packs d'arbitrage.
- Définition de quality gates / critères de qualité pour les livrables clés et suivi de conformité.
- Définition et mise en œuvre d'une dizaine de "think tanks" afin de concevoir la nouvelle organisation et les nouveaux principes de management.
- Définition des objectifs stratégiques et des indicateurs clés de performance.
- Planification (avec budget) de la transformation, intégrant les jalons, les dépendances, et les chemins critiques.
- Définition de tous les processus métiers transversaux.
- Définition du processus de gestion de la demande.
- Identification et priorisation des capacités clés de l'entreprise.
- Définition et gestion d'un plan de changement, y compris l'accompagnement du nouveau top management.
- Définition d'un tableau de bord consolidé (avancement, risques, décisions, qualité) permettant un reporting auprès du gouvernement et des instances de gouvernance.

Rôle : Project Director (2018)

Définition de la stratégie Smart.

Tâches et principales réalisations :



✉ Support@asfalys.be

📍 Esplanade 1, 1020 Bruxelles
2ème étage
L. 210b-211

☎ +32 (0) 2 523 48 82

🌐 www.asfalys.be

- Scanning du marché (cas d'utilisation) : analyse des besoins des clients, des solutions existantes et des concurrents.
- Analyse de la chaîne de valeur : positionnement dynamique des acteurs sur cette chaîne et analyse SWOT.
- Identification des secteurs clés à adresser.
- Définition d'une "Burning Platform" : définition d'un positionnement et d'une proposition de valeur.
- Définition et évaluation des scénarios de positionnement et de proposition de valeur.
- Définition d'une feuille de route produit "smart" (éléments constitutifs et produit).

ENGIE

2018 - 2019

Rôle : Product/Project Manager

Définition d'un service innovant de gestion de l'énergie visant le marché B2B.

Tâches et principales réalisations :

- En fonction de la feuille de route des produits intelligents, identification du premier "Proof of Concept" à développer (solution de gestion de l'énergie).
- Planification et intégration de plusieurs départements du groupe Engie afin de créer une équipe pluridisciplinaire.
- Définition du service (cahier des charges) et identification des éléments nécessaires à sa réalisation.
- Définition et organisation d'un appel d'offres afin de sélectionner un fournisseur de services.
- Identification des clients B2B à cibler pour exécuter le Proof of Concept et définition du discours commercial.
- Définition de la proposition de valeur (y compris le modèle économique) et du business case
- Sélection et contractualisation avec le fournisseur de services retenu.

PARADIGM

2016 –2018

Rôle : Program Manager

Gestion de la définition du plan de transformation organisationnelle.

Tâches et principales réalisations :

- Revue du positionnement sur le marché et des objectifs stratégiques.
- Définition du plan de gestion du changement (basé sur la nouvelle organisation conçue).
- Analyse de la situation actuelle et analyse des écarts.
- Définition et gestion du plan opérationnel organisationnel.
- Définition de la mission et qualification des flux de données et des processus métier entre les départements.
- Coaching et développement de l'équipe de direction générale.



CONSORTIUM GRANDIS**2015 – 2016****Rôle : Project Director**

Réalisation d'un plan stratégique pour un groupe de start-ups avec des propositions de valeur et des technologies complémentaires (SIG, Réalité virtuelle/augmentée).

Tâches et principales réalisations :

- Audit des entreprises des différentes start-ups.
- Analyse du marché et benchmarking.
- Définition des différents plans stratégiques et du plan global.
- Définition des plans Go-To-Market (un pour chaque start-up).
- Accompagnement de l'effort global de développement commercial.

POSTE FRANCAISE**2015 – 2016****Rôle : Project Director**

Définition et exécution d'un appel d'offres public international pour la refonte du système d'information (OSS/BSS).

Tâches et principales réalisations :

- Revue des objectifs stratégiques de La Poste Française (Courrier).
- Analyse de la situation actuelle (notamment en termes d'architecture d'entreprise et de capacités clés).
- Planification du projet.
- Gestion du projet, définition de la stratégie d'achat, identification des fournisseurs à cibler.
- Analyse des offres, identification des candidats pour une négociation exclusive, recommandation (avec mise à jour du business case et du contrat).

EUTELSAT**2014 – 2015****Rôle : Expert**

Définition et exécution d'un plan Go-To-Market pour un nouveau service Internet destiné à l'Afrique.

Tâches et principales réalisations :

- Définition du modèle économique des nouveaux services.
- Définition des services.
- Identification des éléments constitutifs des nouveaux services.
- Définition et analyse de la chaîne de valeur, cartographie des différents concurrents et partenaires potentiels.



WIN

2014 –2015

Rôle : Project Director

Plan stratégique de croissance.

Tâches et principales réalisations

- Analyse du marché, identification des différents segments et de leurs besoins, analyse de l'activité et de l'offre des principaux concurrents et de leurs meilleures pratiques.
- Analyse de la situation actuelle et identification de l'activité du client, du positionnement sur la chaîne de valeur, des facteurs financiers et analyse SWOT.
- Définition d'une nouvelle stratégie B2B identifiant 3 nouvelles unités commerciales et une réorganisation (compétences et ETP), soutenue par un business plan avec mandat.
- Recommandation d'une nouvelle gouvernance d'entreprise.

IRISnet

2012

Rôle : Consultant en stratégie

Plan stratégique pour un acteur public et des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).

Tâches et principales réalisations :

- Définition du plan de stratégie à 5 ans (basé sur le contrat de gestion existant) :
 - Coordination et alignement entre IRISnet, le partenaire privé (Orange) et l'actionnaire principal Paradigm (incluant la répartition des rôles, des responsabilités et des champs d'actions sur la chaîne de valeur ICT)
 - Définition des axes stratégiques clés
 - Définition des feuilles de routes produits et services
 - Définition des KPIs
- Déclinaison des principes clés du plan stratégique pour le nouveau contrat de gestion d'IRISnet.
- Suivi du projet, incluant :
 - La définition de la charte de projet
 - La planification, l'exécution et la livraison du plan stratégique (calendrier, qualité, coordination contributeurs)
 - Le cadrage de la démarche, l'organisation de la consultation, la consolidation du diagnostic
 - La structuration des axes/objectifs/trajectoires et le pilotage des itérations de rédaction (versions) jusqu'à la consolidation ;
 - La préparation des livrables d'aide à la décision pour la direction et le CA et le reporting d'avancement du volet



Rôle : Program Manager

Stratégie de développement de partenariats stratégiques afin de cibler les marchés B2C et B2B.

Tâches et principales réalisations :

- Définition du plan stratégique pour les partenariats B2C et B2B (y compris Machine-to-Machine).
- Définition de l'organisation des partenariats.
- Définition du plan Go-To-Market (GTM).
- Définition et construction de 4 partenariats stratégiques (développement commercial, négociation, business plan...), gestion de la construction et du lancement de 4 offres avec des partenaires stratégiques (RTL (Plug), SBS (VT4), RedBull Mobile, Rossel (Le Soir) et Corellio (Het Nieuwsblad)).
- Définition et construction de partenariats B2B afin de développer une proposition de valeur Enterprise Mobility (y compris services basés sur le cloud, MDM, BYOD, workplace managé...).
- Recommandation pour l'acquisition d'entreprises B2B, notamment des intégrateurs IT, afin d'enrichir la proposition de valeur globale.

