

Julie Francotte

Chef de projet senior – en lead du volet 1 « Contrat de gestion » (profil J)

RESUME

Expérience professionnelle :

- > 25 ans : gestion de projet, gestion de programme, consultante en stratégie et management

Domaine d'expertise spécifique :

- Stratégie d'organisation publique (contrat de gestion)
- Gestion de programme / projets (incluant les programmes/projets multi-acteurs découlant de la stratégie/contrat de gestion)
- Stratégie de croissance d'entreprise
- Stratégie marketing (lancement de nouvelles solutions, analyse de portefeuille de produits et services, etc.)
- Planification Go-to-Market
- Transformation

EDUCATION

- **Solvay Business School (Université Libre de Bruxelles)** – Master en Ingénieur Commercial (1994-1999)

LANGUES

- Français : Natif
- Anglais : Courant
- Néerlandais : Courant

CERTIFICATIONS/FORMATIONS

- Certification ITIL Foundation, 2015



Engie**2024 – En cours****Rôle: Responsable de la création de la stratégie pour la flexibilité des réseaux.**

Développement de la stratégie pour la flexibilité des réseaux incluant la gestion des parties prenantes et la définition de la feuille de route produits et services.

Tâches & réalisations principales :

- Définition de la chaîne de valeur.
- Valorisation des volumes de flexibilité.
- Développement d'une solution de partenariat (évaluation des solutions, partenariat en collaboration avec 4 départements en solutions IT).
- Gestion des parties prenantes (internes et externes).

EEG Group**2024-2025****Rôle: Consultante en stratégie Go-To-Market & développement commercial - 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).

Proximus**2024-2025****Rôle: Consultante en stratégie Go-To-Market & développement commercial – Stratégie Go-To-Market****Tâches et principales réalisations :**

- Réalisation d'un diagnostic Go-to-Market pour le développement des activités IT du client dans le secteur public en Belgique francophone (analyse des forces et faiblesses)



- Formulation de recommandations stratégiques pour combler les faiblesses identifiées, en distinguant les actions à impact rapide et les leviers de transformation à plus long terme.
- Identification et définition des axes de croissance visant à renforcer le chiffre d'affaires sur le périmètre étudié.
- Conception d'un référentiel et d'un processus pour identifier, qualifier et hiérarchiser les opportunités commerciales.
- Élaboration d'un plan d'action opérationnel pour activer les leviers de croissance et prioriser les opportunités clés.
- Évaluation du potentiel de revenus et des coûts associés à la mise en œuvre des stratégies de développement.

IP NEXIA

2024

Rôle: Directrice de mission

Élaboration du plan stratégique d'un acteur du secteur des télécommunications.

Tâches & réalisations principales :

- Consolidation du diagnostic interne d'IP Nexia : analyse qualitative (forces, faiblesses, facteurs de différenciation) et quantitative (croissance du chiffre d'affaires, rentabilité, etc.).
- Analyse des tendances du marché.
- Étude comparative des acteurs similaires et des meilleures pratiques selon trois dimensions stratégiques : chaîne de valeur ICT, segments et verticaux, zones géographiques.
- Élaboration et évaluation de scénarios de croissance à l'aide de 12 critères (création de valeur vs. faisabilité).
- Formulation de recommandations stratégiques pour un développement durable du client.

PARADIGM

2021 - 2022

Rôle : Responsable du programme de transformation de l'organisation

Définition et suivi des activités et livrables principaux du programme incluant la gouvernance numérique régionale, la définition de la feuille de route des ressources humaines.

Tâches et principales réalisations :

- Identification des grands piliers du programme de transformation.
- Identification des compétences nécessaires au déploiement du programme de transformation.
- Estimation des impacts budgétaires du programme de transformation.
- Suivi des principaux piliers nécessitant une vue rapprochée.
- Assurer l'alignement (accord) des 20 entités les plus importantes de la région Bruxelles-Capitale sur la feuille de route IT régionale.
- Gestion du projet cybersécurité au sein de la gouvernance régionale (rassemblant les 20 entités les plus importantes de la région Bruxelles-Capitale), incluant :
 - La définition de la charte de projet



- La planification, l'exécution et la livraison du projet (calendrier, qualité, coordination contributeurs)

Croix-Rouge de Belgique

2021

Rôle : Directrice de mission

Définition du plan de transformation digitale de l'organisation, incluant le plan d'actions opérationnel.

Tâches et principales réalisations :

- Analyse de la concurrence et des nouvelles tendances digitales.
- Évaluation de l'écosystème digital existant (outils) et identification des points de friction.
- Organisation d'ateliers collaboratifs pour définir une vision et un positionnement digitaux
- Élaboration de la feuille de route du plan de transformation digitale.

NRB

2020 –2021

Rôle : Directrice de mission

Définition de la stratégie de croissance pour l'un des principaux acteurs belges dans le domaine ICT.

Tâches et principales réalisations

- Réalisation d'une analyse interne visant à recueillir les données nécessaires à une meilleure compréhension du fonctionnement de l'entreprise (analyse des documents stratégiques et entretiens avec les membres du comité de direction et les CEO des différentes filiales du groupe NRB), afin d'établir une vue d'ensemble de ses forces et faiblesses.
- Benchmark international des tendances du marché et des acteurs comparables.
- Élaboration d'une analyse SWOT et d'un positionnement sur la chaîne de valeur.
- Définition, évaluation (selon 12 critères) et validation de cinq scénarios de croissance potentiels (accompagnés de business cases complets) enrichis de recommandations, présentés au comité de direction.
- Formalisation d'une stratégie de croissance à 5 ans et d'un plan d'actions concret incluant les investissements à réaliser.

Nethys

2020

Rôle : Directrice de mission

Définition d'un plan stratégique (2021–2026) pour un conglomérat public dans le cadre d'un repositionnement de l'organisation.

Tâches et principales réalisations :

- Contribution à la définition de la vision, de la mission et des valeurs de l'entité.



✉ Support@asfalys.be

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

☎ +32 (0) 2 523 48 82

🌐 www.asfalys.be

- Réalisation d'une analyse interne visant à recueillir les données nécessaires à une meilleure compréhension du fonctionnement de l'organisation (analyse de documents stratégiques et entretiens avec des membres du conseil d'administration) afin d'établir un diagnostic des forces et faiblesses.
- Benchmark international du fonctionnement d'acteurs similaires.
- Élaboration d'une analyse SWOT.
- Définition et sélection de dix secteurs prioritaires (parmi 55 initiaux, sur la base de 14 critères)
- Analyse approfondie des secteurs retenus : entretiens avec des experts, identification des ruptures potentielles et des acteurs alternatifs pour anticiper les innovations futures, recensement des actifs technologiques et compétences clés.
- Formalisation de recommandations sur les secteurs à prioriser, présentées au Conseil d'Administration.

Paradigm

2019

Rôle : Consultante en stratégie

Responsable du contrat smart city.

Tâches et principales réalisations :

- Structuration du contrat.
- Définition des livrables clés à produire et du planning de restitution.
- Suivi de l'équipe de consultants qui travaillait pour Paradigm dans le cadre du projet :
 - Cadrer la démarche
 - Organiser la consultation
- Structurer axes/objectifs/trajectoires et piloter les itérations de rédaction (versions) jusqu'à consolidation.

ENGIE M2M

2017 –2018

Rôle : Consultante en stratégie Go-To-Market

Développement commercial de l'IoT et mise sur le marché dans le secteur de l'énergie.

Tâches et principales réalisations :

- Étude de marché.
- Identifier les segments et itérer pour comprendre les besoins clés des clients.
- Identifier les sous-segments et les besoins spécifiques afin de définir le message marketing.
- Identifier un entonnoir de vente (pour chaque sous-segment) et répertorier toutes les entreprises susceptibles d'être intéressées par la solution.
- Lancer une campagne de commercialisation/développement commercial.



IRISnet

2017

Rôle : Consultante en stratégie

Plan stratégique (structuration des axes stratégiques, trajectoires et déclinaison en feuilles de route produits/services) pour un acteur public et des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).

Tâches et principales réalisations :

- Identification des pôles de développement pour l'organisation.
- Préparation des dossiers d'aide à la décision pour la direction et le CA : scénarios, impacts, recommandations et arbitrages.
- Analyse d'impacts pour chaque département.
- Définition des KPI et besoins de reporting ; articulation avec les enjeux data et la redevabilité vis-à-vis des instances
- Définition de la feuille de route pour le déploiement et mise en place du PMO pour le pilotage.

VOO

2016

Rôle : Consultante en stratégie

Développement stratégique d'un MVNO pour un opérateur de télécommunications par câble.

Tâches et principales réalisations :

- Définir le potentiel du marché (concurrence, potentiel inexploité) dans un plan triennal.
- Définir les segments, l'offre P&S, la proposition de valeur.
- Définir et mettre en œuvre le plan de vente et les partenariats.

VOO

2016

Rôle : Consultante en stratégie go-to-market

Lancement du Go-To-Market d'un opérateur MVNO pour un opérateur de télécommunications fixe et mobile.

Tâches et principales réalisations :

- Définir les segments clés à cibler et la solution P&S & la tarification.
- Exigences commerciales (facturation, approvisionnement, cartes SIM).
- Définir le plan de vente (système de recharge prépayée en ligne, canal de vente, entrant/sortant, communication, promotion d'essai gratuit, etc.).

WIN

2014 –2015



✉ Support@asfalys.be

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

☎ +32 (0) 2 523 48 82

🌐 www.asfalys.be

Rôle : Consultante en stratégie

Stratégie de développement pour un intégrateur ICT.

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.

Carrières du Hainaut

2014 –2015

Rôle : Senior manager

Définition d'un plan Stratégique, du PMO & implémentation.

Tâches et principales réalisations

- Identification des grands projets stratégiques.
- Mise en place d'un outil PMO.
- Mise en place d'une gouvernance & suivi avec tous les départements.

IRISnet

2012

Rôle : Consultante 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

