



CONSULTANT EN MANAGEMENT

+33 6 06 68 29 88

arnaud@c4sense.com

www.arnaudrioche.net/consultant



En 20 ans de carrière dans le Conseil, l'Industrie Financière et l'Entrepreneuriat, j'ai pu acquérir une forte expertise en Management et une multidisciplinarité qui me permet de m'adapter à toute situation

Savoir-faire

- Management de transition
- Sparring Partner
- Pilotage des coûts
- Management de processus
- Gestion de projets
- Stratégie & Digital

Savoir-être

- Esprit d'équipe
- Pragmatisme
- Orientation résultat
- Leadership
- Résolution de problèmes
- Sens de l'urgence

Langues

- Français (langue maternelle)
- Anglais (courant)

En dehors du travail

- Bénévolat pour la défense de causes qui me sont chères
- Membre du Lions Club de Rueil-Malmaison
- Musique

Formation initiale

2020 – General Management Acceleration Program
EDHEC BUSINESS SCHOOL

2019 – Certificat Bac+3/4 Développement Web
LE WAGON PARIS

2001 – Master in Management & Entrepreneurship
ESSCA SCHOOL OF MANAGEMENT

Formation continue et Certificats

2020 – Growth Strategies
PENN UNIVERSITY

2020 – Innovating with the Business Model Canvas
UNIVERSITY OF VIRGINIA

2019 – Sustainable Development
CENTRALE SUPELEC

2019 – Impact Investing
ESSEC BUSINESS SCHOOL

2019 – Private Equity & Venture Capital
UNIVERSITÀ BOCCONI

2018 – Computer Science CS50x
HARVARD UNIVERSITY

2018 – Positive Psychology GG101x
UC BERKELEY

2007 – Six Sigma Black Belt
HSBC GROUP

Expérience professionnelle (1/3)

Depuis 2020 – Fondateur & CEO | Consultant Sénior

C4SENSE

- Création et développement d'un écosystème à destination des Entrepreneurs, Startups, et PME à impact
- Interim Chief Product Officer d'une d'une LegalTech (confidentiel) :
 - Accompagnement du Président-Fondateur dans le challenge de sa stratégie, de sa vision Produit et du Management de l'entreprise
 - Définition de la stratégie et roadmap produit, définition et mise en place du process de Product Management et optimisation du Delivery Clients
 - Design et implementation des processus Produit et Delivery de l'entreprise. Formation des collaborateurs Product & Tech
 - Support à la Direction Générale dans l'optimisation de la base de coûts de l'entreprise et dans sa préparation de levée de fonds (Série A)
- Co-Fondateur et Interim CEO/CTO de OURIO SAS :
 - Définition de la stratégie à 5 ans, sur les aspects Produit, Acquisition Client, Finance et Croissance
 - Responsable du Build et du Run. Management de la roadmap de Delivery, mise en place des processus DevOps
 - Développement Web et Gestion de l'infrastructure

2015-2019 – Head of Technology for Finance, Legal, HR and Procurement | Digital Lead

AXA INVESTMENT MANAGERS

- Démarrage et pilotage des initiatives de transformation digitale de l'entreprise par intérim, pendant le recrutement du Chief Digital Officer. Mise en place du plan de travail, de la méthodologie, assistance à la définition de la stratégie digitale et direction des premiers projets : Robo-advisor, Robotic Process Automation, Machine Learning, Advanced Analytics
- Responsable d'une équipe d'environ 40 ETP répartis entre Paris, Londres et Tunis, pilotant le système d'information des fonctions support globales d'AXA IM
- Déploiement de solutions de gestion de la rémunération différée et de gestion de la paie dans 15 géographies
- Pilotage du projet de transformation du système d'information Finance & Procurement, déploiement de la solution retenue sur 10 géographies
- Analyse des coûts de support du système d'information des fonctions supports, génération d'une économie de 15% par l'offshoring des fonctions non core-business

2009-2015 – Head of Operational & Commercial Efficiency, Senior Manager

ALFI CONSULTING

- Co-crédation et co-gestion de la branche Conseil, développement du portefeuille et de la gestion des clients
- Conception, marketing et direction des offres OPEX (excellence opérationnelle) et CX (expérience client) : Lean, Six Sigma, Organisations en services partagés, Pilotage de la rentabilité, Change Management, CRM (gestion de la relation client), ABC Costing (Activity-based Costing), stratégies d'acquisition et de rétention clients
- .../...

Expérience professionnelle (2/3)

2009-2015 – Head of Operational & Commercial Efficiency, Senior Manager (suite)

ALFI CONSULTING

- Directeur de Projet Finance pour AXA INVESTMENT MANAGERS :
 - Définition du besoin, du Business Case et pilotage du projet d'appel d'offres pour la mise en place d'un outil global de Revenue Management.
 - Choix de la solution et déploiement mondial
- Coach & Sparring Partner du Directeur du Contrôle Interne de la CRPN :
 - Coaching du Directeur du Contrôle Interne dans sa prise de poste, la définition des enjeux de la fonction, la mise en place de la méthodologie de travail et dans le positionnement vis-à-vis des autres acteurs de l'entreprise
 - Définition de la lettre de mission en collaboration avec le Management Board et l'actionnaire AIR FRANCE
 - Définition et mise en place du framework de Pilotage des Process et Gestion des Risques de la Caisse
- Strategic Planning pour BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES :
 - Définition du plan d'internationalisation à 3 ans de la fonction Change Management et du Business Plan associé
- Process Excellence Project Manager pour OSTRUM ASSET MANAGEMENT :
 - Coaching du Directeur de l'Organisation dans la définition de sa feuille de route, la mise en place d'une initiative Lean Six Sigma et dans le positionnement de la Direction vis-à-vis du Comité de Direction et des autres Départements
 - Coaching du Responsable Juridique Produits dans le diagnostic de son équipe Reporting, l'optimisation de son fonctionnement et la redéfinition de sa Lettre de Mission
 - Pilotage du déploiement de la solution de comptabilité Coda Financials dans la filiale de gestion Retail. Alignement de la clé et des règles comptables avec celles de la maison-mère
 - Refonte du processus de gouvernance de l'entreprise et de la Balanced Scorecard (indicateurs-clés) à destination du Comité Exécutif
 - Mise en place des procédures opérationnelles et conventions de services dans le cadre du lancement de l'activité d'ETF (Exchange-Traded Funds, fonds d'investissement valorisés en temps réel et cotés) de la filiale spécialisée
 - Refonte du processus de gouvernance projets, déploiement de la méthodologie et de la boîte à outils Lean Six Sigma, formalisation de la cartographie des process, définition de la feuille de route Efficacité Opérationnelle et pilotage des premiers projets
- Directeur de Projet MIFID Transaction Reporting pour HSBC GLOBAL ASSET MANAGEMENT :
 - Définition et mise en place des processus de mise en conformité réglementaire.
 - Pilotage de la mise en œuvre

Expérience professionnelle (3/3)

2006-2009 – Strategic Planning Project Manager

HSBC GLOBAL ASSET MANAGEMENT

- Suivi des stratégies Business et Corporate sur la zone Europe Continentale. En lien avec le Comité Exécutif, fixation des objectifs commerciaux à 3 ans et redéfinition annuelle
- Pilotage du déploiement de la solution CRM Siebel en Europe Continentale et mise en place des procédures associées
- Refonte du processus et du système d'information de gestion des positions clients et calcul des revenus. Analyse des problèmes existants, définition de la solution cible et implémentation mondiale
- Implémentation du Projet Groupe de transformation de la DSI en Services Partagés sur le périmètre Asset Management Europe Continentale

2003-2006 – Six Sigma Black Belt, OPEX Project Manager

HSBC FRANCE

- Pilotage de la transformation de la DSI en organisation par services partagés. Mise en place des catalogues produits, des conventions et règles de refacturation, des analyses d'écart sur le P&L des entités métiers et des fonctions de gouvernance. Définition et mise en place d'une politique de réduction des prix unitaires de 10% p.a. Mise en place de centres d'excellence centralisant au niveau mondial le service ayant le meilleur rapport coût/qualité
- Réduction des coûts de la comptabilité fournisseur par la réduction d'effectifs (Livres III, V), l'offshoring des activités non essentielles localement et la définition avec les RH d'une politique d'outplacement des salariés impactés. Génération d'une économie de 700K€ p.a. et réduction des délais de paiement de 70%
- Redéfinition de la politique d'Achats de prestations IT. Revue des contrats-cadres, diminution du nombre de sociétés référencées et du nombre de headcounts externalisés. Génération d'une économie de 4M€ en 3 ans
- Coaching de la Direction Générale de la filiale immobilière d'une Banque dans le pilotage de la transformation de la chaîne Front-to-Back

2001-2003 – Management Consultant

ALTRAN

- Chef de projets sur le Projet ADEL (Accélération des Délais de Clôture) de BNP PARIBAS. Refonte des processus de clôture comptable de la Banque de Détail en France, et mise en place d'un outil de supervision du système d'information en temps réel afin d'automatiser les contrôles et monitorer les flux
- Refonte du processus de traitement de erreurs dans le cadre du Projet EIC (Echanges d'Images Chèques) de la SOCIETE GENERALE

2000-2001 – Chef de projets Communications & HR

STATE STREET FRANCE

- Pilotage du projet de mise en place du site vitrine de la Société de Gestion
- Rédaction du Bilan Social 2000
- Participation à la mise en place opérationnelle des 35 heures