

Valérie Balard

50, rue de la Banque – 82000 Montauban
+33 (0)6 77 31 77 14 (mobile)
Valerie.balard@coactiveteam.com



COACH -FORMATEUR

Profil entrepreneurial et expérience confirmée du management d'équipe ♦

Excellentes connaissances des dynamiques des groupes restreints ; esprit d'analyse et de stratégie complété par des compétences organisationnelles et managériales ♦ Grande capacité d'adaptation et excellente lecture des contextes ♦ Aptitude démontrée à transmettre et à accompagner le changement individuel et collectif dans le cadre d'objectifs

PARCOURS PROFESSIONNEL

2008 – auj. **COACTIVE TEAM** – Montauban

Consultante associée

- Spécialisée en management des processus des dynamiques d'équipe
- Conduite du changement
- Accompagnement de dirigeant d'entreprise et de l'équipe
- Formation inter-entreprises et intra entreprises sur mesure
- Thématique : conduite du changement, dynamique d'équipe, gestion de conflit, conduite de réunion,
- Ingénierie pédagogique
- Coach d'équipe et de dirigeant – accrédité Teamscan

2005 – 2008 **OIL&VINEGAR France** – Bruxelles (Belgique) et Lille (59)
Commerce de détail de l'enseigne hollandaise Oil&Vinegar (= la boutique du cadeau culinaire).

Master franchisé

Lancement du concept et développement en franchise de l'enseigne hollandaise en France.

- Création d'un magasin pilote et du site marchand.
- Membre du comité international « stratégie, marketing et développement » de l'enseigne.
- Analyse et portage des solutions juridiques, culturelles et commerciales
- Equipe de 5 personnes, 300 K€ de CA annuel.
- Recherche d'investisseurs en vue du rachat de la holding hollandaise : 6 M€ levés avec des investisseurs privés français.

2001 – 2005 **STATUT INDEPENDANT** – Bruxelles (Belgique)

Consultante en réorganisation d'entreprise & accompagnement de reprise d'activités

- Etude de plusieurs dossiers de reprise d'entreprises, principalement pour des sociétés en redressement ou en liquidation judiciaire : fabricant de meubles, recyclage de pneus, fabricant de produits d'encens, réseau de magasins d'habillement, etc.
- Vice-présidence de Force E.D.C. Paris, dans le cadre de l'association des anciens de l'école.
- Lancement des sociétés Med in Beauté et Exclusive Spa CA 2009 : 900 Ke. Réalisation du SPA de l'hôtel La Mamounia à Marrakech, Grand hôtel de Bordeaux

- 1990 – 1998** **SIMAT SA** – Rodez (12)
Négoce de matériaux de construction, exploitation de carrières, fabrication de produits en béton, menuiserie aluminium. Entreprise familiale de 250 personnes, 45 M€ de CA.
- 1994 – 1998 **Président Directeur Général**
Réorganisation globale de l'entreprise suite au départ du DG. Etablissement des objectifs de développement et de rentabilité. Organisation de la cession du groupe.
- Refonte complète de l'organigramme de la société : passage du CODIR de 15 à 6 Managers.
 - Amélioration des synergies du groupe ayant contribué à une remotivation du personnel, à un recentrage autour d'objectifs de réussite et à une nouvelle dynamique au sein du C.E.
 - Acquisition d'une réelle confiance de la part des salariés, des banquiers et des fournisseurs.
 - Recherche d'une rentabilité par métier afin de mieux anticiper les éventuelles pertes du groupe.
 - Prise en charge d'une procédure de licenciements (10 personnes) sans heurt, ni conflit
 - Bilan : +1,1 M€ résultat consolidé en 1997 contre -1,1 M€ en 1993.
 - Négociation et cession réussie de l'entreprise au groupe Point P.
- 1993 – 1994 **Directeur Administratif/Financier & Informatique, Membre du Comité de Direction**
- Remise à niveau des procédures administratives.
 - Amélioration des reportings financiers et mise en place d'un comité de suivi des encours clients.
 - Renégociation des conditions bancaires et des emprunts.
 - Réorganisation du système d'information du groupe ayant permis la stabilisation et la fiabilisation des outils informatiques.
 - Participation au choix des investissements en collaboration étroite avec la Direction Générale.
- 1990 – 1993 **Responsable Contrôle de gestion, Membre du Comité de Direction**
- Création et mise en place de la comptabilité analytique.
 - Elaboration du budget d'exploitation annuel et du contrôle budgétaire mensuel.
 - Anticipation du résultat d'exploitation consolidé du groupe ayant permis un gain de temps de plus de 4 mois.
 - Responsabilisation du management sur leur budget et sensibilisation à la rentabilité par secteur d'activités et par centre de profit
 - Réalisation d'études de marché, préambule à la fermeture de l'unité de production de vitrage isolant.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

FORMATION

- 2018 **LES 7 SENS** Enrichir sa pratique de outils créatifs Montauban
- 2012 **SURPVISION ET FORMATION META SYSTEMES D'ALAIN CARDON**, Toulouse
Processus délégué et analyse systémique
- 2009 **I.F.O.D. (INSTITUT DE FORMATION OLIVIER DEVILLARD)**, Paris
Formation dynamique collective et analyse systémique
Coach d'équipe
- 2008 **C.T.I. (COACHING TRAINING INSTITUTE)**, Paris
Formation à la posture de coach
Coach individuel
- 1986 **DIPLOME DE E.D.C. (ECOLE DES DIRIGEANTS ET CREATEURS D'ENTREPRISES)**, Paris
Cycle : Création PME-PMI

LANGUES

Anglais – Courant environnement professionnel et privé

ACTIVITES

Membre du conseil **Iés** antenne 82
Ancienne membre du CA de Force E.D.C. et du fonds d'investissements E.D.C. Capital Risque
Ancienne memebre du C.A. de Med in Beauté SA (fabrication d'appareils d'amincissement)