

# BENOÎT MARCOUX

Ing., M.Sc.A., M.B.A.

---

## FAITS SAILLANTS

- Depuis 1994, consultation auprès d'entreprises et d'investisseurs en haute technologie (voir [www.cbmi.ca](http://www.cbmi.ca)).
- De 1981 à 1994, postes de gestion avec responsabilités croissantes en R&D, marketing et finance.
- Leader axé sur les résultats alliant marketing, opérations, et finance dans une perspective internationale.
- Communicateur avec un bon sens de l'humour qui se lie aisément et construit des équipes performantes.
- Négociation de contrats majeurs (logiciels et services de télécommunications), et aide à lever 100 M\$ de financement.
- Lancements de services et de produits de haute technologie, incluant positionnement marketing et communications.
- Rôle clé dans les efforts d'équipes de R&D pour la création de logiciels d'envergure.

---

## CONSULTATION (DEPUIS 1994)

### *Consultation auprès d'investisseurs*

Réalisation de plus de 25 validations technico-commerciales.

- Clients: BDC, CDP, First Analysis Corporation, Fonds FTQ, Hargan Ventures, Innovatech, KIFMC, etc.
- Secteurs: logiciel d'application, logiciel en temps réel, vidéo, téléphonie IP, sans-fil ou locale, etc.

### *Consultation auprès d'entreprises*

Réalisation de plus de 75 mandats marketing ou financiers auprès de plus de 30 clients corporatifs.

- Mandats marketing: stratégies et programmes de mise en marché, prix, matériel promotionnel, et présentations.
- Mandats financiers: plans d'affaires, modèles financiers, et analyses de risques, aidant à lever 100 M\$ de financement.
- Secteurs: logiciel, fournisseurs de service d'application, câblodistribution, vidéo à la carte, téléphonie IP, transporteurs nationaux et internationaux, fournisseurs de service téléphoniques, systèmes de sécurité, et multimédia.

### *Remplacements contractuels / Affectations temporaires ou intérimaires*

#### **Vice-président, Finance (2003) – ObjectWorld Technologies Ltd**

Rattaché au président et CEO. En un mois comme VP Finance chez ce fournisseur de logiciel de messagerie:

- Obtention d'un financement provisoire de 600 k\$.
- Mise en place de meilleurs contrôles et rapports.

#### **Vice-président, Marketing (2000-2001) – Les Systèmes Proxima Itée**

Rattaché au président et CEO. Direction des opérations marketing pour ce fournisseur de logiciels de facturation.

- Mise sur pied de l'équipe de gestion de produits.
- Mise en force d'un plan de rémunération incitative pour la force de vente.
- Développement d'une nouvelle image, d'une campagne de publicité, et d'un programme d'expositions commerciales.

#### **Vice-président, Systèmes et exploitation du réseau (1997-1999) – AlphaNet Telecom Inc.**

Rattaché au COO. Direction, planification, déploiement et opération d'un réseau de téléphonie IP dans 16 pays.

- Sélection d'équipements et de services et négociation d'accords commerciaux majeurs.
- Mise en place d'un centre de gestion de réseau à Toronto et de bureaux techniques à Londres et Hong Kong.
- Développement d'une équipe de 65 personnes, avec un budget annuel de US\$25M.

#### **Directeur, Finance (1995) – Téléglobe Canada**

#### **Directeur, Finance (1994-1995) – CF Telecom**

---

## EXPÉRIENCE D'EMPLOI (1981-1994)

### 1991-1994 OPTINET TELECOMMUNICATIONS

#### **Directeur, Analyse financière et réglementation (1992-1994)**

Budget et planification. Relations avec le CRTC, les transporteurs et les associations industrielles.

- Établissement des budgets, développement du plan financier à long terme, et suivi des résultats.
- Développement de plans d'affaires supportant des acquisitions et un financement de 3M\$.
- Interventions au CRTC pour épauler les positions d'Optinet.

#### **Directeur, Gestion de produits (1991-1992)**

Positionnement et tendances du marché. Communications corporatives. Direction de l'équipe de gestion de produits.

- Lancement marketing d'Optinet, incluant une stratégie novatrice de communication.
- Définition des services et support de l'effort de vente, avec des revenus croissant à 4M\$ en 2 ans.

### 1985-1991 MEMOTEC DATA INC.

#### **Directeur, Gestion de produits (1988-1991)**

Responsabilité de produits ayant des ventes mondiales de 22M\$. Direction de l'équipe de gestion de produits.

- Augmentation des ventes de 50% dans un marché dominé par un compétiteur établi.
- Ré-orientation des produits pour contrecarrer l'avantage technologique d'un compétiteur.
- Support à la force de vente au Canada, aux États-Unis et outre-mer.
- Lancement de 4 nouveaux produits en 2 ans et mise en place d'une stratégie dynamique de communication.

#### **Chef de projet (1985-1988)**

Direction d'une équipe d'ingénieurs et d'informaticiens pour le développement de produits et de logiciels représentant une contribution de 8M\$ aux revenus de l'entreprise.

### 1984-1985 SPERRY INC., DEFENSE SYSTEM GROUP

#### **Programmeur scientifique**

Conception de logiciels en temps réel pour les systèmes de guerre électronique de la Marine. Attestation de sécurité.

### 1981-1984 CANADAIR INC.

#### **Ingénieur en aéronautique**

Appui des essais en vols et simulation par ordinateur de l'avion d'affaires Challenger.

---

## ÉDUCATION

### 1988 UNIVERSITÉ MCGILL (MONTRÉAL)

Maîtrise en administration des affaires

### 1985 ÉCOLE POLYTECHNIQUE (MONTRÉAL)

Maîtrise en sciences appliquées (génie électrique)

### 1981 ÉCOLE POLYTECHNIQUE (MONTRÉAL)

Baccalauréat en ingénierie (électrique / aéronautique)