## Marc Buschen

# Accompagnateur au développement, au changement et à l'innovation



« Porté par mon enthousiasme et mes expériences, j'accompagne les entreprises à construire concrètement leurs objectifs et leurs ambitions.

Mon approche analytique et pragmatique se veut révélatrice de vos potentiels. »

## **Expertise**

Implémentation de stratégies:

Mise en place en parallèle

- d'une organisation opérationnelle et flexible dynamisant les activités existantes et proposant des actions concrètes de développement
- d'outils permettant de contrôler les processus et leurs performances
- d'un assouplissement des comportements et de la flexibilité à tous les niveaux

## Expérience professionnelle

#### Administrateur délégué d'EurisConsult (2019 - ...)

Société de consultance au travers de laquelle j'exerce mes activités de consultant

#### Consultant Dicar à Geel (2016 - ...)

- Développement de l'activité de location court terme de mobilisme
- Analyse du risque et mise en place «assurance en gestion propre»
- Suivi des performances de l'activité de location court terme

#### Beherman à Bornem (2016)

- Remarketing
- Mise en place de canaux de revente

#### Carglass Carrosserie (Ex Care Carrosserie) à Zaventem (2017 - 2019)

- Renouvellement et optimalisation du parc de véhicule de remplacement
- Analyse du risque et mise en place «assurance en gestion propre»

#### Hainaut Caravaning Véhicules de loisirs à Gosselie (2018 -...)

- Process, méthode et outil de travail
- Flexibilité et polyvalence des collaborateurs
- Amélioration des performances opérationnelles
- Mesure et suivi de la qualité

#### **Consultant** (2016-...)

Mise en place d'activités de consultance.

#### **Directeur d'Athlon Luxembourg** (2012-15)

J'en prends la direction en août 2012 alors qu'Athlon présente des pertes financières structurelles.

#### Après avoir

- nettoyé la comptabilité,
- augmenté le capital,
- mis en place des procédures opérationnelles,
- dynamisé une nouvelle équipe commerciale,
- déménagé notre siège vers de nouvelles infrastructures,
- travaillé notre image de marque,
- obtenu l'agrégation RSE.

Après avoir amené en 2013 et 2014 pour Athlon Luxembourg les profits à un record historique, je remets Athlon Luxembourg en juin 2015 à un management local formé.

## **Directeur d'Athlon Car Lease Rental Services Belgique** (1993-2013)

J'en prends la direction en octobre 1993. Athlon (Interleasing) est une jeune entreprise de 5 ans, pas encore rentable mais avec un énorme potentiel.

Nous nous sommes amusés pendant plus de 20 ans à optimiser les marges et la croissance pour devenir leader du segment B to B de la location courte durée et des produits de fleetmanagement en dégageant des marges avant impôts de plus de 20% sur chiffre d'affaire. Nous avons été les pionniers sur le marché de la gestion des taux d'occupation et de la flexibilité. La formation de nos collaborateurs et l'épanouissement de leurs compétences est au centre de notre stratégie.

Nous sommes passés d'un management directif à un management participatif parallèlement à l'évolution de nos aptitudes.

## Responsable achats et facilities d'Athlon Car Lease Belgique (2010-12)

Avant 2010 nous gérions principalement les achats en Belgique liés à nos activités de leaseur opérationnel. Avec notre croissance il était devenu indispensable de gérer tous les achats, la conformité des procédures et nos empreintes écologiques. Nous fixons les priorités sur la formation au métier d'acheteur, les procédures, la réduction de notre empreinte écologique et l'optimalisation des bonus en concordance avec les achats du groupe au niveau international.

L'organisation belge a été prise comme modèle au niveau international.

## Remarketing manager d'Athlon Car Lease Belgique (2008-11)

J'en prends la gestion au moment où nous n'avons plus vraiment le contrôle du stock, signe d'un problème plus généralisé.

Après une analyse pragmatique des flows et de notre réelle plus-value, nous décidons de l'outsourcing des tâches opérationnelles et d'un redéploiement stratégique des canaux de vente.

Actuellement, cette organisation vend plus de 9 000 véhicules par an avec moins de 5 FTE.

Responsable commercial régional d'Athlon Car Lease Belgique (Interleasing) (1992-93)

Key account manager d'Avis Lease (Locadif) (1988-92)

Directeur commercial d'Auto Technique Belgique (1982-88)

Sales Advisor chez LeasePlan Belgium (1978-1982)

#### Formations continues

Université Libre de Bruxelles - Management et organisation du travail (2016)
Université Catholique de Louvain (UCL) - Alumni en innovation et gestion des start-up (2012)
Antwerp Management School - Cycle en management (2004)
Vlerick Leuven Gent Management School - Cycle en management (1998)
Antwerp Management School - Cycle en management financier (1996)

#### Atouts

Visionnaire

Pragmatique

Proactif

Créatif

Analytique

Passionné

Sens de la négociation

Sens relationnel

Réseau professionnel

Langues : Français (langue maternelle), Néerlandais (courant), Anglais (moyen)

#### Passions

Le golf L'oenologie